

证券代码：000913

证券简称：钱江摩托

浙江钱江摩托股份有限公司

投资者关系活动记录表

编号：2023-007

投资者关系活动类别	<input checked="" type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input type="checkbox"/> 路演活动 <input type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 其他_____
参与单位名称及人员姓名	天风证券：张钰莹；PAG Investment：David Ching；西藏源乘投资管理有限公司：余跃芬；中山证券有限责任公司：朱斌；泰达宏利基金管理有限公司：周少博；国新证券股份有限公司：向金玮；中融基金管理有限公司：范鹏程、钱文成；弘毅远方基金管理有限公司：马佳；中泰证券自营分公司：刘杰、孙浩然；海南澄明私募基金管理有限公司：王潇麟；深圳市凯丰投资管理有限公司：黄杨；浙江居正资产管理有限公司：张广杰；长江证券（上海）资产管理有限公司：姚远；中国人保资产管理有限公司：叶一非；Pinpoint Asset Management Limited：柳文渊；深圳市金友创智资产管理有限公司：阮泽杰；北海棣增投资咨询有限公司：李文斐；江苏兆信私募基金管理有限公司：白杨；观富（北京）资产管理有限公司：唐天；华能贵诚信托有限公司深圳总部：戴小西；光大保德信基金管理有限公司：林晓枫、周孝章、唐靓；嘉实基金管理有限公司：岳鹏飞；深圳市领骥资本管理有限公司：尤加颖；北京源乐晟资产管理有限公司：诸凯；威灵顿私募基金管理（上海）有限公司：张晓冬；鑫元基金管理有限公司：葛天伟；first beijing：吴泽民；健顺投资管理

	<p>有限公司：何荣珩；天虫资本管理有限公司：孟兆磊；招商银行股份有限公司：徐立锋；阳光资产管理股份有限公司：张雷；北京泓澄投资管理有限公司：丁力佳；西部证券股份有限公司自营：李远剑；苏州银行资产管理有限公司：张检检；上海阿杏投资管理公司：武星；海南拓璞私募基金管理有限公司：俞海海；China Galaxy International：张伯伦；大成基金管理有限公司：黄涛、段一帆；国泰君安资产管理：范杨；泓德基金管理有限公司：赵永健；中航基金管理有限公司：王森；工银安盛资产管理有限公司：李鹏飞；上海崇山投资有限公司：覃欣；博时基金：张锦、郭永升</p>
时间	2023年5月18日
地点	公司证券部
上市公司接待人员姓名	董事会秘书：王海斌、证券事务代表：颜康
投资者关系活动主要内容介绍	<p>公司就投资者在本次交流中提出的问题进行了回复：</p> <p>1、2022年行业内摩托车销售怎样？</p> <p>据行业统计数据显示，截至2022年12月，全行业完成燃油摩托车产销1368.15万辆和1378.73万辆，同比下降16.75%和16.14%；电动摩托车产销761.07万辆和763.27万辆，同比下降14.86%和14.46%。1-12月，共产销摩托车2129.22万辆和2142万辆，同比下降16.08%和15.55%。其中，二轮摩托车产销1901.11万辆和1913.16万辆，同比下降16.94%和16.42%；大排量休闲娱乐摩托车（排量250cc以上，不含250cc）产销55.11万辆和55.34万辆，同比增长47.51%和44.68%。</p> <p>2、请问2023年1-4月大排量摩托行业情况及公司销售情况如何？</p> <p>根据行业信息，2023年1-4月行业大排量（250CC以上）实现16.27万辆，同比增长约22.3%，公司实现大排量（250CC以上）4.38万辆，同比增长约41.4%。</p> <p>3、从2023年1-4月来看，公司表现较好的车型是哪些？</p> <p>今年1-4月公司销售较好的车型主要是闪系列、赛系列及鸿系列产品，其中闪系列主要是闪350及闪300，赛系列为赛600、赛450，鸿系列为鸿150及鸿125。</p> <p>4、公司QJMOTOR为什么要推出小排量踏板产品，与传统通勤车相比盈利能力如何？</p> <p>据统计，小排量摩托车市场销量及占比近年来持续下滑，但主要集中在跨骑式与弯梁式的下滑，踏板式仅小幅下滑。而</p>

	<p>小排踏板式产品中，下滑集中在 110cc 以下产品，最大规模的 125cc 产品市场仍在，125cc 以上小排产品则逆势增长，该细分市场大有可为。2022 年，国内踏板销量共计 227 万辆，且近年来国内中大排量踏板车销量稳步增加。公司通过多年的对外合作和潜心研究，在踏板车型开发、制造和质量控制上都有了长足进步，今年全新布局踏板市场，推进小排量差异化战略。该产品盈利能力较传统的通勤车较强，可以更好的为企业带来效益。</p> <p>5、请问 Benelli 目前渠道情况如何？ 2023 年公司对 Benelli 渠道扩增及清理同步进行，整体上渠道数量变化不会太大。</p> <p>6、请问 Qjmotor 目前渠道推广策略情况如何？ 2023 年 Qjmotor 渠道推广策略主要是提升店效的同时，下沉渠道为主，总体上渠道数量较 2022 年提升 200 家以上，这也是公司推进差异化小排量销售的需要。</p>
附件清单(如有)	无
日期	2023 年 5 月 18 日