

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：2023-008

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	国金证券：冉婷、李皓、宋佳航；嘉实基金：洪流；东方证券：郭翌皓；中泰资管：徐志敏、张亨嘉；博时基金：唐亮、郭永升、张锦；上海诚熠私募：徐蔚；上海金舆资产：孟平；上海大朴资产：姚永华；上海名世私募：丁克；人保资产：奚晨弗；聚鸣投资：陈奇、郭宣宏；上海银杏资产：卢宏峰；东北证券：杨德胜；巨星集团：王莉莉；上海准锦投资：朱斌；招商证券：赵中平；格林基金：刘赞；南方基金：车育文；招银理财：莫威格；大成基金：黄涛；富国基金：王乐琛；重阳投资：陈瑶；上海勤辰：崔莹；汇添富基金：闫永清；中银基金：裔纹锦；银河基金：冯敏；固禾基金：文雅；长城基金：吴驰；汐泰投资：冯佳安；华泰柏瑞基金：刘腾飞；中信保诚基金：管嘉琪；原点投资：石翔；阿巴马资产：梁亮；光大保德信：王艺伟；华泰保兴：付梦阳；国信自营：曹家诚；群益投资：李忠翰；华夏基金：董文翰；凯丰投资：黄杨
时间	2023年6月8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

<p>投资者关系活动 主要内容介绍</p>	<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、公司 QJMOTOR 小排量的车型是否已经推出？哪些车型销量较好？</p> <p>1-5 月 QJMOTOR 的小排量销量超过 3.3 万台，目前鸿系列高端踏板销售表现较好，鸿 125 和鸿 150ADV 系列销售占比约 60%，于北京车展亮相的鸿 150 也于本月开始起量，除了这些，向下延续畅销款元素的闪 150 和追 150 街车目前也表现不错。</p> <p>2、公司今年重磅推出小排量车型，是基于怎样的考虑？</p> <p>公司目前已经是国内玩乐消费摩托车领域的龙头企业了，但整体体量有待提升。我们在 2022 年市场洞察中发现踏板车的机遇，因此积极布局消费升级的 Qjmotor 品牌小排量摩托，并下沉渠道建设，重回通路车市场。以公司当前的技术实力、推广能力和渠道能力，我们对今年小排量车型的表现寄予较高期望。</p> <p>3、公司重启 Benelli 的策略是怎么样的？</p> <p>贝纳利品牌在国内和国际的品牌底蕴好，有历史沉淀，当前在产品更新和品牌运作上存有不足，因此主要措施还是加强产品的投入和品宣的推广。产品上后续会着重推出高质量新产品，努力打造高排量、高配置、高品质的产品标杆；渠道上走精品店路线，提升门店的营运能力，提升品牌推广和活动开展能力；公司和渠道方面也会投入更多资源到品宣上，通过多种措施，让品牌活跃起来。</p> <p>4、渠道方面，请问 QJMOTOR 现在渠道是什么情况？</p> <p>公司渠道有两类网络，分别为 Q 网和 E 网，两种网络中又分别分为 Q、J、M、R、O 五个等级。</p> <p>网络介绍：Q 网主要销售跨骑车，E 网主要销售踏板车和电动车，以及特许售卖的车型。</p> <p>等级介绍：其中 Q 是最高等级的店，一般为占地 500 平方以上的旗舰店；J 店要求 300 平方以上旗舰店，两者都是地级以上旗舰店；M 店是县级具备一定形象的混卖店；R 店是县级专卖店；O 店是乡镇混卖店，M、R、O 店主要重于渠道的下沉。</p> <p>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（不包括 O 店），目前总量达到 1100 家左右，这也是公司推进差异化小排量销售的需要。</p> <p>4、公司全地形车产业进展如何？</p> <p>公司目前已有 600cc 和 1000cc 的两个款式，目前正在市场验证中，公司根据市场需求开发更多排量段和产品形式，预期产品在 2024 年开始正式推向市场。</p> <p>5、看行业数据，公司 4 月大排量环比略有下降，请问公司有何措施应对？</p> <p>公司在积极推出一些方案，如 1) 对于特定车型推出无息</p>
---------------------------	---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

	<p>分期，降低消费者负担；2) 推出换购活动，老车折旧换购为高排量车型，降低增量成本；3) 推出更优秀、更高性价比的车型，促进消费。</p> <p>公司有丰富的技术积累和产品储备，并且有优势的金融政策辅助，会应对市场适时推出组合策略，这是我们的优势。</p>
附件清单(如有)	无
日期	2023 年 6 月 8 日