

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：2023-009

| | |
|--------------------|---|
| 投资者关系活动类别 | <input 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 checked="" type="checkbox"/> 其他 <u>线上策略会</u> |
| 参与单位名称及人员姓名 | 天风证券：张钰莹、邵总；中信保诚资产：季相博；景顺长城：王勇；泰达宏利：周少博；进门财经：李倩；中泰证券自营：孙浩然；嘉实基金：谢泽林、岳鹏飞、谭丽；西部利得基金：林静；中英人寿：汪凯成；北京凯读投资：蔡峰；上海斯诺波投资：杨明微；上海煜德投资：管俊玮；北京乐心资产：常宁；华泰保兴基金：赵健；华泰柏瑞基金：和磊；淡水泉（北京）投资：刘晓雨；中融基金：冯琪、周桓；汐泰投资：陈梦笔；方圆资本：Jason Li；华宝证券：王斯杰；深圳市领骥资本：尤加颖；江苏第五公理投资：黄勇；汇泉基金：曾万平；广东正圆投资：黄志豪；源乐晟资产：卢奕旋；聚鸣投资：涂健；长沙浩源投资：张人亮；上海大朴资产：姚永华；弘毅远方基金：马佳；西部证券：宋振平；鹏扬基金：徐超；中金基金：高大亮；北京沅沛投资：孙思维；杭州拾年投资：郭玉燕；北京深高私募基金：高振华；TX Capital：Rachel Liang；贝莱德基金：胡楠；上海天貌投资：焦玉帆；国泰君安资产管理：肖莹；深圳市凯丰投资：黄杨；大成基金：黄涛；上海阿杏投资：武星；招商基金：徐冉、贾仁栋；Point72：Christina Cong；健顺投资：何荣珩；富安达基金：朱奕； |

| | |
|---------------|---|
| | <p>弘毅远方基金：韩笑；万和证券：许俊武；观富（北京）资产：唐天；方正证券：周小锋；苏州银行资产：张检检；上海同犇投资：王卫丰；新华资产：李东正；国信证券：娄天煦；博时基金：王冠桥；浦银安盛基金：褚艳辉；三星资产：冯晨；太平洋证券资产：童聿忻；南方基金管理：孙伟仓；中银国际：张岩松；中信建投证券：王晨宇、刘岚；北京嘉怡财富投资：董莉；德邦自营：吴春来；广发基金：顾益辉；华宝基金：贺喆；中华联合保险：彬彬；山东神采资产：祝伟；上海景林资产：雨晨；富国基金：汪孟海；浙江旌安投资：薛赛锋；华泰证券（上海）资产：刘瑞、张池；长信基金：王祺；上海保银私募：徐垒；国海证券：吴正明；财通基金：翁嘉敏；兴业证券资产管理：费洋；长盛基金：钱文礼；杭州乐趣投资：黄显情；上海和谐汇一资产：鲍与干；颐和久富投资：米永峰；上海途灵资产：赵梓峰；上海添橙投资：姚珺玮；中欧基金：侯丹琳；重庆德睿恒丰资产：江昕；天津远策投资：刘英杰</p> |
| 时间 | 2023年7月20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、请介绍下2023年上半年行业及公司情况如何？</p> <p>根据行业信息，2023年上半年行业总销量约623万辆，同比增长0.7%，其中大排量销量约25.66万辆，同比增长1.7%。</p> <p>公司2023年上半年总销量约21万辆，同比增长14.3%，其中大排量（不含250CC）销量约6.14万辆，同比下降约11%（含250CC同比下降约4%），小排量销量约13万辆，同比增长约30%。</p> <p>2、公司今年重磅推出小排量车型，小排量销售情况如何，主要为哪些车型？</p> <p>公司上半年小排量车型的增量主要来源于QJMOTOR小排量车型的推出，单一品牌销量约4.5万辆，主要产品为构成为鸿系列等踏板车以及部分延续大排量玩乐元素的骑士车型。</p> |

| | |
|----------|--|
| | <p>3、小排量踏板车型的后续展望如何？</p> <p>根据公司客户画像，小排量踏板车型主销人群为 20-50 岁之间，其中 31-35 岁人群最多，其次为 26-30 岁、36-40 岁左右的人群，在当前消费形式下，该类人群的冲击相对较小，玩乐和通勤兼具的特性，也使踏板车相对于电动车有较高的竞争力，能保有较高的市场容量。从公司销售及订单数据来看，后续月份仍保持乐观的预期，并且小排量车型受季节影响较小，预计下半年能为公司贡献较好的销量。</p> <p>4、渠道方面，请问 QJMOTOR 渠道变化？</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，总体上半年渠道数量较 2022 年已经增加约 150 家（不包括 0 店），目前总量超过 1100 家，下沉渠道 0 店已超过 600 家。</p> <p>5、请问公司下半年国内营销上有哪些策略？</p> <p>受经济形势影响，年轻群体消费意愿减弱，作为可选消费的玩乐型摩托车受到一定的冲击，同时玩乐型摩托车市场竞争加剧，对公司的主销车型形成了一定的影响，针对上述情况公司应对策略：（1）赛 600 的亮剑版推出，提供用户更具性价比的产品；（2）8-9 月会推出赛 800，更大的排量，更多新技术的应用以及极具诱惑力的价格，拉动用户升级消费；（3）巡航上，会推出促销政策及更好操控感的闪 600V 缸新品；（4）根据情况推出金融分期策略，减轻消费者的压力（5）小排量上继续做店铺下沉及广宣，贴近更多用户。</p> <p>6、上述策略推出后，预期下半年大排量销量如何？</p> <p>从目前经销端的反馈来看，对后续月份的市场具备信心。</p> |
| 附件清单(如有) | 无 |
| 日期 | 2023 年 7 月 20 日 |