

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：2024-004

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	中信证券、国联基金、光证资管、睿郡资产、拾贝投资、山楂树资本、彤源投资、犁得尔基金、招商基金、浙商证券、招商银行、银华基金、华夏久盈、华源证券、华泰资产
时间	2024年9月11日
地点	公司会议室、董秘办公室
上市公司接待人员姓名	董事会秘书：王海斌
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. 公司的产品线较长，如何提高爆品率？</p> <p>每个厂商都希望将产品做成爆款，但是产品和消费需求之间并不完全匹配，这决定于很多因素。公司具备大量的技术积累，车型平台完善，产品开发能力比较强，丰富的产品系列，具备爆款潜质。但因为品种较多，产品推广资源分配可能不均，部分产品未能有良好的市场表现。未来公司除继续推出具备优秀品质的产品外，会适当地控制新品推出的节奏，有效集中优势资源，使产品触达用户，以提高爆品概率。</p> <p>2. 公司的研发、营销团队的年龄层怎么样？</p> <p>我们的主要客户群体是激情活力的年轻群体，所以研发团队、营销团队近年来逐渐趋于年轻化，以与客户共情。当然，</p>

一些关键的管理、基础研发、品控岗位是极具行业经验的专家，这样的配置能够很好的配合。

3、公司有用到新营销手段吗？

目前新的营销手段主要是投放抖音、快手、小红书、摩托范、自媒体等平台；海外主要是通过参加展会、参加 WSBK、MOTO2 等赛事、建立官网，以及通过自媒体宣传。

4、研发团队的激励方式是怎样？

基本的激励模式是薪资+绩效，以及部分核心、骨干人员参与股权激励计划。公司也在尝试经营体的方式，将产品的研发与销售绑定，根据销量可以参与提成。公司努力提供比周边其他可比公司更高的薪酬和福利，以吸引、培育和留用人才。

5、公司的战略重心在小排量通勤车还是大排量车？国内和国际市场分别是怎样的？

公司对小排量和大排量都比较重视。

国内市场：仍然需要保持大排量车的市占率第一，并稳步提升；小排量车型上将更重视踏板车型，公司未来会推出更多的产品来争取更大的份额。

海外市场：公司大排量的产品具备较强的产品力和性价比，也具备像 Benelli 这样的高端品牌支撑，具备成长空间，深耕欧洲市场和开拓南美市场是我们的重点；小排量车型在国际市场具备较大体量，我们会重视欧洲市场的深入，以及南美、非洲、东南亚等市场的开发。

6、海外代理商的开发情况怎样？

到目前我们已经有了 60+ 合作商，一般是一个国家一个合作商，部分国家会有多个合作商，但会进行品牌和产品拆分。当地的渠道建设一般由合作商进行，公司会协助做好开店、广宣、服务等中后台工作。

7、公司东部新厂何时进行搬迁？

根据公司计划，预计于明年 11 月前完成搬迁，公司将会

	<p>在今年年底前进行部分产线的试运行，以加快推进搬迁。</p> <p>8、公司中期进行了分红，后续是否会延续这一策略？</p> <p>基于回报股东的考虑，在没有大的资金支出的时候，公司的分红原则是提高分红比例和频次，具体的比例需由当期董事会、股东大会审议决定。</p> <p>9、近期的产销情况如何？大排量车型表现怎样？</p> <p>根据摩托车商会的统计数据，7月份我公司销售摩托车3.98万辆，同比增长22.5%，其中内销2.27万辆，同比增长35.2%，外销1.71万辆，同比增长8.9%。</p> <p>250cc及250cc以上的大排量车销售2万辆。其中内销1.36万辆，同比增长106.3%，外销0.64万辆，同比增长21.9%。</p> <p>10、公司欧V+产品进度如何？预计什么时候完成？</p> <p>公司8月份出口产品中已经有20%以上为欧V+产品，公司将会逐步进行切换，预计将于今年12月份全部完成。</p> <p>11、公司启动重庆工厂的目的是什么？</p> <p>启动重庆工厂是为了充分利用当地具备竞争力的配套资源，主要满足西南市场及国际市场的一些车型需要，也可以释放未来东部新厂的大排量车型产能。</p>
附件清单(如有)	无
日期	2024年9月11日