

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：2022-008

<b>投资者关系活动类别</b>	<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 √其他 <u>电话会议</u>
<b>参与单位名称及人员姓名</b>	国金证券：陈传红、车蔷薇、江莹；中金证券资管：王高远； 国泰君安投资：吴炳蔚；准锦投资：朱斌；泉果基金：余海洋； 鼎信投资：张浩；混沌投资：吴涛；汐泰投资：冯佳安； 博时基金：王乐琛。
<b>时间</b>	2022年11月15日
<b>地点</b>	公司证券部
<b>上市公司接待人员姓名</b>	财务总监：江传敏、董事会秘书：王海斌、证券事务代表：颜康
<b>投资者关系活动主要内容介绍</b>	<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、行业内摩托车销售怎样？ 据行业统计数据显示，截至2022年11月份，行业内销量为1141万辆，其中内销482万辆，外销660万辆。大排量销售累积约52.7万辆，其中内销41.1万辆，外销11.6万辆。截至2022年11月份，钱江大排量总量为13.7万辆，其中内销10.3万辆，外销3.42万辆。</p> <p>2、近几个月终端销售情况如何？ 四季度环比下降较多，主要系天气原因所致。大排量摩托车销售有着明显的季节性，从4月份到9月份是摩托车销售旺季，1月份到3月份、10月份到12月份是摩托车销售的淡季，历年数据、行业情况都是这样的。另一个特殊情况是10月份到11月份的防控等因素导致北京、苏州、重庆等地销售减缓，也是四季度销量下降的一个原因。</p> <p>3、公司2023年车型推出计划是怎样的？</p>

	<p>公司 2023 年推出的车型比较多，大排量系列会延续原有爆款系列进行改款车型及全新车型的推出，排量上下扩展，丰富产品线利于入门车手向上选择，以及有经验的选手选择更高配置更大排量的车型。由于防控政策变化趋势，中长途骑行场景可能会恢复，公司 2023 年将会把适合长途骑乘的拉力车也作为重点向市场推出。总的来说，公司 Q1 到 Q4 都会有多款车型推出，部分车型会采用较高的配置，甚至是公升级的优秀发动机，会具备较高的产品力。</p> <p>4、公司相对竞争对手在研发上优势有哪些？</p> <p>公司现金流充足，2022 年公司研发投入约 3 亿，历年研发投入均高于销售额增速；公司有技术优势，公司从 2005 年起进行大排量的技术开发，技术平台、发动机、车架平台是行业里最齐全的，每年推出的新产品是行业里最多的。公司已连续 11 年整个大排量销量占据行业第一，250 以上的大排量市占率与第二名有约一倍的差距。</p> <p>5、公司在换电业务的布局规划？</p> <p>公司有投资智租换电，但当前公司自身没有开展换电业务，未来可能会在国内业务跑通后，尝试到海外推广换电业务。国内已经有铁塔、智租等非常多的服务商在做换电业务，该领域已经较成熟，主要面向的客户是跑腿小哥，应用场景比较适合，因为涉及公里数较长、要快速进行连续旅程的延续，换电比较适用。在国内如果对 2C 业务换电，由于通勤半径一般是 5-10 公里，换电频率非常低，设备的折旧很高，业务很难盈利。但如果在东南亚等区域，骑乘半径较大，如果用电替换油，使用成本、后续维修成本上都占了较大优势，所以在海外推行换电模式比较合适。公司在海外没有做过相应模式，在国内如果能借助一些第三方跑通业务，未来可能会一起出海。</p> <p>6、公司如何看待复购情况？</p> <p>大排量骑手很容易在短期内升级车辆。赛 600 的畅销有一个原因是在于前期市场培育了大量的入门骑手，而车辆本身产品力又很高，是用户较佳的升级车辆选择。因此，公司也做了一些应对，在同一个产品序列做了上下拉通，从入门的车型开始逐渐把中间排量段及更高的排量段补足，让各阶段的骑手可以有选择。一般来说，新骑手在驾乘排量超过 450 的车辆可能会缺乏信心，因此，更大排量的产品销售需要整个行业培育新入门的车手，也需要企业提供优质的可选择车辆序列以及满意的服务体验，才能推动复购。</p>
附件清单(如有)	无
日期	2022 年 11 月 15 日