

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：2024-005

|               |   |
|---------------|---|
| 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<br><input type="checkbox"/> 媒体采访 <input type="checkbox"/> 业绩说明会<br><input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input type="checkbox"/> 路演活动<br><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、华泰资产、华泰证券、大家资产、岭澜资本、东北证券、国泰基金、中金资管、民生证券、永赢基金、西部利得基金、中金公司、中泰证券、华宝基金、华安基金、瑞银证券   |
| 时间            | 2024年9月26、27日   |
| 地点            | 公司董事会秘书办公室  |
| 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>一、介绍公司基本情况</p> <p>钱江摩托成立于1985年，是一家地方国企，2000年产销100万辆，达到行业首位。2005年收购意大利百年摩企Benelli后消化吸收大排量发动机及整车的研发、制造技术并向大排量转型。2016年公司被吉利收购后，获得控股股东的支持，管理和制造技术得到进一步提升。新创立国潮品牌QJMOTOR，得到年轻消费群体的广泛认同，凭借深厚的技术积累和丰富的产品线，“Benelli”和“QJMOTOR”品牌获得国际国内市场的认同。</p> <p>二、问答环节</p> <p>1、2024年公司出口快速增长，出口区域拆分是怎样？</p> <p>2024年1-8月出口合计约15万辆，主要区域集中在亚洲、欧洲、美洲区域。其中亚洲约占50%，欧洲区域约占20%，北美、非洲、南美区域各约占10%不等；</p> |

## 2、公司海外市场渠道是怎样推进的？

公司目前共有 3 个主要途径来推进海外渠道，1 是建立自主贸易渠道，寻找和扶持海外市场进口商，推进当地渠道建设，快速展开业务，推广 QJMOTOR 品牌及合作品牌，目前我们自主渠道已经建立了 60 余个，一般一个国家会设立一个进口商，特殊情况会寻找 1-3 个；2 是依托子公司意大利 Benelli 公司，继续做强 Benelli 品牌在欧洲的大排量市场；3 是和 kweey 合作，继续拓展国际市场。我们未来将会注重欧洲市场的深耕，以及部分亚洲存量市场的增长，对于北美、南美市场将继续开拓，并重视非洲市场和东南亚市场的开发。

## 3、出口市场和国内市场的毛利率水平有什么差异？

一般情况下，对类似车型来说，出口车型的毛利率一般情况下会优于国内市场。但是对于某些战略市场，为获取份额，也会采取一些特殊的价格策略，以获得市场的进入。对于总体来说，今年国内毛利率水平表现与出口市场接近，是由于国内大排量销售占比提升，因产品结构导致的总体毛利率水平提升。

## 4、公司对于印尼市场是如何考虑的？

印尼市场具备巨大的两轮车市场容量，但日资品牌耕耘已久，具备品牌认知优势、本地化批量生产的成本优势以及日系分期付款的金融体系优势，使得其他品牌竞争困难。但我们非常重视这个市场，未来将采取包括本地化生产、销售、以及探索结合当地政策的金融分期、油改电、换电等手段，参与该市场的竞争。

## 5、欧 5+对公司有什么影响？

欧 5+对车辆的排放要求、以及对非欧 5+产品明年在欧洲市场的销售都做了限制，因此对于出口欧洲（以及部分临近欧洲区域）的厂商均有不同程度的影响。一方面由于销售政策的限制会影响进口商的提货意愿，许可证的获得也会影响生产商

|          |   |
|----------|---|
|          | <p>的排产，另外，认证的升级也会影响车辆的生产成本，但排放升级对用户几乎无感，因此大部分成本会由生产商承担，这又会导致毛利水平的缩减。公司通过加强认证车型的推进速度，以及内部和供应链的降本挖潜，积极降低此类影响。</p> <p>6、今年国内竞争对手快速发展，公司的大排量市占率目标如何？</p> <p>公司将通过多种举措，持续保持国内大排量市场市占率第一。</p> |
| 附件清单(如有) | 无   |
| 日期       | 2024年9月27日  |