

证券代码：301345

证券简称：涛涛车业

浙江涛涛车业股份有限公司

投资者关系活动记录表

编号：2025-001

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 checked="" type="checkbox"/> 现场参观 <input checked="" type="checkbox"/> 其他(电话会议)
参会机构	共计 64 家机构(具体详见附件：参会机构名单)
调研时间	2025 年 2 月 6 日-9 日
地点	公司现场、电话会议
上市公司接待人员姓名	董事长：曹马涛 董事会秘书、财务总监：孙永 证券事务代表：卢凤鹤
投资者关系活动 主要内容介绍	<p>1、公司 2024 年业绩预告显示 2024 年全年净利润预计同比增长 44.40%-58.66%，请问 2024 年的增长主要原因是什么？</p> <p>答：公司 2024 年度业绩增长，主要得益于：(1) 公司采取的提高运营效率、产品结构的进一步优化、销售渠道布局的完善等措施；(2) 在各个部门的努力下，公司电动高尔夫球车、全地形车、越野摩托车等产品在 2024 年取得了较好的销售业绩。</p> <p>2、美国目前团队有多少人？主要负责哪些职能？</p> <p>答：公司美国团队现有 200 多人，职能覆盖研发、</p>

<p>投资者关系活动 主要内容介绍</p>	<p>设计、生产、销售及售后服务等全价值链。基于公司深耕北美市场近 20 年的运营经验，已建立成熟的职能体系。2024 年美国本土化工厂投建后，进一步补强“本土化制造”能力，实现“研产销一体化”闭环运营。当前，美国团队可高效响应当地市场需求，并通过本土化制造优势，为进一步提升市场份额提供战略支撑。</p> <p>3、公司 2025 年的分红政策如何？</p> <p>答：公司比较重视对广大投资者的合理回报事宜，将继续坚持稳健的利润分配政策，在保证公司正常经营、投资需求和长期发展等前提下，积极回馈广大投资者。</p> <p>4、高尔夫球车双反初裁落地，公司打算如何应付？</p> <p>答：自上市以来，公司一直坚持实行全球化战略布局，逐步打造全球供应链体系。目前，越南和美国生产基地已具备一定的生产能力。未来，公司海外供应链体系将形成稳定的产能和良好的交付能力，有助于电动高尔夫球车的市场竞争力不断增强。</p> <p>5、近期，美国加征了 10%关税，公司将如何应对？</p> <p>答：一方面，公司实行全球化战略，积极打造全球供应链，逐步在越南、美国、泰国等建立生产基地，加快海外产能建设进度，降低国际贸易政策变化的风险；另一方面，凭借多年的经营和积累，公司具备了一定的品牌影响力和议价能力，销售时适当提高售价以转移关税的影响。同时，公司也将继续加大研发创新力度，提升产品核心竞争力，积极拓展全球市场，消化或降低各</p>
---------------------------	---

<p>投资者关系活动 主要内容介绍</p>	<p>种不利影响，确保公司持续、稳定、健康的发展。</p> <p>6、公司越南、美国、泰国的产能情况如何？</p> <p>答：目前，公司越南生产基地已进行小批量生产电动高尔夫球车、全地形车和电动平衡车等产品，正在调整和完善配件供应问题，加快产能提升进度；美国生产基地主要专注于电动高尔夫球车的生产和组装，产能的释放需要结合终端实际动销和配件供应等情况；泰国生产基地还处于早期规划和筹建阶段，暂不具备产能。公司将结合国际形势、行业情况、当地情况以及终端需求等合理规划国内外生产基地的产能，完善公司生产基地布局 and 全球供应链体系，提高公司在全球市场的竞争力，推进公司全球化发展战略。</p> <p>7、公司产能海外转移，国内产能如何规划布局？东南亚建厂和美国建厂相比国内成本增加，是否影响公司整体净利润水平？</p> <p>答：公司国内产能的核心定位为双重职能：其一，承担美国以外市场的产品生产与供应；其二，作为海外生产基地的配件供应枢纽。通过“内外协同”模式，既保障非美国市场的交付能力，亦为越南、美国以及将来的泰国等海外工厂提供关键的供应链支持。尽管东南亚及美国建厂初期成本较高，但公司将通过合理安排核心零部件的生产、整车的组装、其他零部件的外采等事宜，努力做到成本最优化，同时随着产能的不断提升，海外工厂的单位制造成本也将逐渐下降，从而确保整体净利率维持在稳定区间。未来，公司将持续优化供应链效率，平衡成本与效益，保障整体盈利水平。</p>
---------------------------	--

<p>投资者关系活动 主要内容介绍</p>	<p>8、公司电动高尔夫球车新品规划和经销商发展规划？2025 年预计增长情况？</p> <p>答：公司产品端已推出包括“2+2 座”、“正四座”、“正六座”等车型矩阵，最新款露营车也于 2025 年 1 月在展会亮相，系列产品覆盖度假村、大型社区等多场景需求，接下来将进一步丰富产品线，如基于商业工业用车以及高尔夫球场用车等市场需求落地更多新产品；渠道方面，北美经销商网络已突破 170 家，实现对核心市场区域的全域覆盖，并持续向潜力区域渗透。基于公司高效的研发体系、精益化供应链管理及持续拓展的渠道网络，叠加日后美国本土化制造工厂的产能优势，公司对 2025 年电动高尔夫球车业务增长充满信心。</p> <p>9、电动高尔夫球车市场的当前竞争格局如何？2025 年行业前景如何？</p> <p>答：美国“双反”政策对大多数中国电动高尔夫球车的制造厂家造成了较大影响，客观上也提升了市场准入门槛，行业集中度预计将持续提升。2025 年，美国电动高尔夫球车市场的长期需求依然稳健，公司依托多年“北美本土化运营”优势，在美国当地已形成覆盖研发、制造、渠道的全链路能力，并将通过越南、美国等海外制造基地产能的加快建设，夯实差异化竞争基础。公司对电动高尔夫球车业务的中长期稳步发展具有较强的信心。</p> <p>10、公司大排量全地形车研发进展如何以及 2025 年的销售目标多少？</p> <p>答：公司大排量全地形车中 300CC 的 ATV 已于 2024 年批量出货；700CC 的 UTV 预计 2025 年将小批量出货；</p>
---------------------------	--

	<p>其余排量段产品仍在研发中，预计 2025 年将陆续推出部分产品，如 350CC 的 ATV 和 500CC 的 ATV 等。公司 2025 年大排量全地形车销售争取在 2024 年的基础上取得一定增长。</p> <p>11、2025 年研发如何规划？是否会加大研发投入？</p> <p>答：公司 2025 年研发规划将聚焦以下业务：①电动高尔夫球车：加速露营车等新品的量产落地，持续完善扩充商业、工业用车以及高尔夫球场用车等产品矩阵；②全地形车：深化完善 300CC 以下排量段产品，推进 350CC、550CC 等大排量车型研发；③电动自行车、电动滑板车：基于现有成熟车型矩阵，优化技术性能与功能设计，强化个性化与差异化竞争力，同步开发适配细分场景的创新型产品。公司高度重视研发工作，2025 年将继续加大研发投入，强化技术壁垒，提升产品创新力，为公司长期发展提供支撑。</p> <p>12、公司 2025 年的业绩目标如何？</p> <p>答：公司于 2023 年推出了股权激励计划，以公司 2022 年营业收入或净利润为基数，2025 年的考核目标是同比增长不低于 70%。公司将全力以赴，加强经营管理，提高工作效率，完成各项既定目标。</p>
附件清单(如有)	详见附件
日期	2025 年 2 月 9 日

附件：参会机构名单(排名不分先后)

序号	机构名称	序号	机构名称
1	华夏基金	33	大成基金
2	上海聚鸣投资	34	兴证全球基金
3	浙商证券	35	银华基金
4	财通基金	36	北京京管泰富基金
5	华泰柏瑞基金	37	上海常春藤私募基金
6	上海陆家嘴野村资产管理	38	上海聚劲投资
7	国泰基金	39	上海磐耀资产管理
8	中国人寿养老保险	40	上海瓦洛兰投资管理
9	中国人寿资产管理	41	上海仙人掌私募基金
10	东方证券资产管理	42	建信养老金
11	上海于翼资产管理	43	中银理财
12	长城基金	44	摩根基金
13	上海丹羿投资管理	45	嘉实基金
14	中欧基金	46	天风证券
15	交银施罗德基金	47	汇添富基金
16	太平养老保险	48	国金基金
17	华夏未来资本管理	49	国华兴益保险资产管理
18	银河基金	50	中海晟融(北京)资本管理
19	华富基金	51	财通证券
20	江信基金	52	南华基金
21	睿远基金	53	广东银石私募基金
22	上海今赫资产管理	54	海通证券

序号	机构名称	序号	机构名称
23	富国基金	55	方正资管
24	东北证券	56	开源证券
25	国海富兰克林基金	57	北京泓澄投资
26	南方基金	58	泓德基金
27	上海亘曦私募基金管理	59	华泰资产
28	长江养老保险	60	浙富资本
29	国赞投资	61	中信建投证券
30	博时基金	62	国信证券
31	浙商证券资产管理	63	中信证券
32	上海石锋资产管理	64	易方达基金