

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：2023-004

| | |
|-------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 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） |
| 参与单位名称及 人员姓名 | 德邦证券、平安养老、泓德基金、嘉实基金、天风证券、 国泰君安、西部利得基金、开源证券、明润投资、财通证 券、凯石基金、国投证券、长江证券等机构分析师及研究 员共计 48 人。 |
| 时间 | 2023 年 12 月 26 日下午 13:30-14:30 2023 年 12 月 26 日下午 15:00-16:00 2023 年 12 月 26 日下午 16:00-17:30 2023 年 12 月 27 日上午 9:30-10:30 2023 年 12 月 27 日下午 13:30-15:00 2023 年 12 月 28 日下午 13:00-14:30 |
| 地点 | 电话会议、公司会议室 |
| 上市公司接待人员姓 名 | 董事、董事会秘书、财务总监：孙永 证券事务代表：卢凤鹊 |
| 投资者关系活动 主要内容介绍 | 一、公司近况新消息可否分享？第四季度销售情况如何？ 能否分享下圣诞节、黑五和网一销售情况？ 从公司近几年的销售来看，四季度占全年销售额比例 较高。公司的全地形车、越野车、电动平衡车、电动滑板 车等产品，会作为节日礼物赠送，包括今年 11 月的黑五 和网一、12 月的圣诞节，公司销售增长情况不错。总体 |

来说，公司四季度的销售增长符合预期。

二、公司有哪些成就和优势?渠道如何做到快速布局，为什么能够得到渠道商的认可?

首先是产品，符合消费者的喜好，同等价位的产品在性能和驾乘体验方面有一定优势。其次，公司具备成本制造端和品牌渠道端两端一体化的优势：产品核心部件自研自制为主，能够有效降低生产成本和掌控产品质量；销售方面以自有品牌为主，在议价上更具灵活性和主动权，可以把真实的价格和好的产品传递给终端消费者。

多年以来，公司积极进行多渠道的销售布局，建立了包括大型连锁商超、自有网站、第三方电商平台、批发商零售商、经销商等在内的线上、线下全渠道营销网络，拥有更强的圈层覆盖能力和互补协同效应。渠道快速布局能够得到客户认可，主要归根于：

(1)运营团队，北美销售前端主要为美国当地人，分不同产品、渠道和品牌等组建销售队伍，直接面对终端市场，贴近消费者，可以有效和快速地拓展市场份额；

(2)“仓储式”销售，该销售模式有效地将“国内生产、国外存放、跨境销售、当地服务”等综合起来，能为客户提供更多的优质服务，让公司产品在市场上有更强的竞争力；

(3)售前售后服务，公司高度重视售前售后服务工作，如现有境外仓库中近 5000 平方米专门用于存放各式各样的配件，方便客户采购和售后维修用。

三、电动自行车 2023 年增速比较快，2024 年能否保持增长和如何展望?

公司电动自行车 2023 年增速较快，1-3 季度销售收入

已超 2022 年全年,结合第 4 季度销售旺季来看,预计 2023 年整年销售增长情况良好。

目前,公司电动自行车高端经销商有 300 多家,并已进入沃尔玛、Target、Bestbuy、Academy、Kohl's 等大型商超,预计 2024 年销售仍将保持较好增长。

四、电动高尔夫球车 2023 年有新品放量,全年目标是否能够实现? 2024 年预计增长如何?

公司电动高尔夫球车 2023 年在销售和研发方面取得相应的进展,已陆续收到来自美国、马来西亚、加拿大、墨西哥等国家和地区的订单,并逐步开拓大型商超,拓展高端经销商 60 多家,2023 年已实现部分新品放量,给公司营收带来一定的增量。

经过 2023 年的产品研发和市场开拓,公司 2024 年电动高尔夫球车产品会陆续发货,也会有新车型及新产品上市,高尔夫球车的业务增速会逐渐体现,加之美国市场需求的增量也会给公司电动高尔夫球车业务带来新的增长。

五、大排量全地形车 2023 年全年目标实现情况? 2024 年预计增长如何?

公司 300ATV 逐步实现量产,500UTV 完成研发并将陆续进入小批量试产。300ATV 和 550UTV 已陆续收到客户订单。2024 年,300ATV 将进入欧洲市场,550UTV 将进入美国市场。同时,大排量全地形车的各个产品线项目也按计划稳步推进。因大排量全地形车存在一定的技术壁垒,产品落地需要时间周期,但公司对大排量全地形车的业务具有较大信心,未来有望成为公司新的业绩增长点。

六、原有产品如电动平衡车、电动滑板车、小排量全地形

车 2023 年目标实现情况如何？2024 年预计增长情况？

公司原有电动平衡车、电动滑板车、小排量全地形车等产品的销售在 2023 年基本符合预期，实现平稳增长。2024 年，公司原有产品随着渠道优化和产品升级，核心竞争力持续提升，预计将保持整体平稳增长。

七、公司产品线较多，拓品的逻辑是什么？

公司产品线主要分特种车和智能电动低速车，特种车主要为非道路车辆，智能电动低速车主要为道路车辆。目前来看，非道路车辆发展稳定，道路车辆的前景更为广阔。公司产品单价上从低客单到高客单价，产品越来越高端化，客户群体也在升级，高收入者越来越多。

一直以来，公司主要聚焦于休闲车门类里的产品拓展。拓品逻辑主要基于两点：①市场和客户有需求，销售渠道类似，以电动自行车为例，线上渠道如自建站和亚马逊均可以进行销售，线下商超渠道也可以跟电动滑板车共用；②主要生产环节和工艺接近，如车架、电池 PACK、电机等，电动平衡车、电动滑板车、电动自行车、电动高尔夫球车等产品都可用到。

八、公司如何判断明年美国的需求，降息对公司是利好吗？

公司运营团队深耕美国，将近 18 年的本土化运营，销售网络中的自建站和亚马逊渠道直接触达终端消费者，商超方面有进入沃尔玛 3900 家门店，同时北美经销商根据实际动销情况到公司自营仓库灵活提货，因此公司对美国当地的市场需求可以进行较好的判断和预感。

美国是公司的主要销售市场，如美国降息将减少消费者的财务成本，相应提高其购买能力，将对公司销售增长

| | |
|----------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| | <p>带来有利影响。</p> <p>九、北美库存情况如何，公司如何进行合理库存管理？</p> <p>因公司在北美采用“仓储式”销售模式，故公司北美库存相对非仓储式较多。随着四季度销售旺季带来的库存减少，目前公司北美库存情况基本正常。在日常经营管理中，首先公司会对销售情况进行预计，然后进行合理备货；其次，对每月的库存总额保持充分关注，并对各类产品的库龄情况进行深入分析。如库龄较长的部分，公司会对其采购规模进行严格控制，并通过各个渠道适时进行销售处理，以降低库存规模和优化库存质量。</p> <p>十、如何展望和规划 2024 年的业绩？</p> <p>公司对 2024 年的业绩增长充满信心，基于新老业务的共同发力，公司未来将持续向好。公司原有产品如小排量全地形车、越野摩托车、电动平衡车、电动滑板车等随着渠道上的优化、产品类目上的增加，预计每年将保持平稳增长。新产品如电动自行车、电动高尔夫球车和大排量全地形车，将随着新品放量给公司带来第二曲线的增长。</p> |
| 附件清单（如有） | 无 |
| 日期 | 2023 年 12 月 28 日 |