

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：2023-002

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 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	本次会议由浙商证券研究所组织，会议主持人为浙商证券机械国防首席分析师王华君先生，共有 85 名研究员及机构投资者参会，与会人员名单详见附件 1。
时间	2023 年 7 月 18 日上午 10:30-11:30
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
投资者关系活动 主要内容介绍	<p>一、请简单介绍一下公司的基本情况。</p> <p>答：公司是一家专注于“新能源智能出行”的科技制造企业，致力于为全球消费者提供“无限户外驾乘体验”，聚焦智能、绿色、高端的不同年龄段多场景应用的产品，主要分智能电动低速车和特种车两大类，用于智能出行、休闲运动、特种作业等方面。公司优秀的生产制造能力、良好的自有品牌形象和稳定的自有销售渠道是公司持续盈利的支撑点。公司优秀的生产制造能力主要体现在高达 70%的配件自制率（包括发动机、车架、电机、电池(PACK)、线缆、注塑件等），不仅有利于掌控产品质量，更有利于降低生产成本。良好的自有品牌形象得益于公司一开始在</p>

北美开拓市场的时候就以自有品牌销售，经过多年的打造，自有品牌已在北美打下了坚实的客户基础。2022年，公司自有品牌销售占比60%以上。稳定的自有销售渠道覆盖了线上和线下渠道，线上主要指公司多个自建网站及亚马逊、EBAY、沃尔玛线上等第三方电商平台的销售；线下主要有沃尔玛、TARGET、BESTBUY等大型连锁商超，TSC、LOWE'S等专业商超，以及公司多年积累的批发商零售商和经销商等渠道。

二、请介绍一下为何在这个时候推出股权激励，及股权激励的情况。

答：公司于这个时候推出股权激励计划是希望通过本次股权激励，充分调动高管和核心骨干员工的积极性，增强员工的信心，促使员工在各自岗位上发挥更大的作用，有效地将股东利益、公司利益和员工个人利益结合在一起，让员工和公司共同成长。此次股权激励主要以研发和销售人员为主，包含部分境外团队的员工。股权激励计划的目标以2022年的营业收入和净利润为基础，设定未来三年的收入利润增速目标值分别为15%、40%和70%，该目标符合公司的现状及规划。

三、请介绍一下公司主打产品未来如何定位，以及与竞争对手的差异点在哪？

答：公司的主营产品主要分智能电动低速车和特种车两大类，特种车主要指汽油类产品——全地形车和越野车，电动低速车主要指电动平衡车、电动滑板车、电动自行车、电动高尔夫球车等产品。从一开始的汽动类产品为主到现在电动类产品反超汽动类，2022年电动类产品销售占比达到60%以上。这个发展和转变也符合市场需求和时代发展潮流。接下来，公司将继续重点打造电动自行车、电动高尔夫球车和大排量全地形车等产品。

	<p>公司差异化竞争优势主要包含以下几方面：</p> <p>(1) 产品品类方面：公司产品包括全地形车、电动平衡车、电动滑板车、电动自行车、电动高尔夫球车等，覆盖儿童、青少年、成人以及老人等全年龄段需求，满足单人、双人、多人、整个家庭等出行使用，适用于家庭后院、社区、野外等应用场景，相对而言产品更加丰富，使用场景更加广泛；(2) 销售渠道方面：公司已建立了包括大型连锁商超、专业商超、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，以自有品牌产品为主，线上线下齐发力，实现了传统制造业与互联网电商行业的深度融合，销售渠道比较丰富。其中：公司的“仓储式销售模式”在北美地区进行深度的本土化经营，在当地设有4大仓库，能够覆盖到整个北美的客户群体，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，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) 生产制造方面：公司配件自制率高达70%，可以有效的控制生产成本和产品质量，提高公司产品的盈利能力。</p> <p>四、请简述一下公司大排量全地形车研发的进展情况。</p> <p>答：公司于2017年尝试研发大排量全地形车，2021年正式开启大排量产品的研发，截至目前300CCATV已经量产。</p> <p>五、请简述一下对国内小排量全地形车市场的判断。</p> <p>答：小排量全地形车在国外主要使用人群为儿童和青少年等。相较国内，北美和欧洲人均居住空间更大，全地形车使用场景更丰富，市场需求相对旺盛。国内全地形车以景区娱乐为主，使用场景有限，目前消费需求还不是很大。</p>
附件清单（如有）	附件 1

日期

2023 年 7 月 18 日

附件 1：《参与单位名称及人员姓名》

序号	姓名	公司
1	王璐	鹏华基金
2	梁世阳	上海聚鸣投资
3	赵健	华泰保兴
4	王卫丰	同犇投资
5	万里明	东方证券
6	李传真	招商证券资管
7	艾邦妮	华夏基金
8	蒋鑫	鹏华基金
9	韦钰	汇丰晋信
10	吕乐艺	睿亿资产
11	章海默	山西国证资产
12	卢纯青	中欧基金
13	施文琪	银河基金
14	崔莹	勤辰资产
15	刘岚	中信建投
16	董文翰	华夏基金
17	李孟恒	华宝基金
18	翁嘉敏	财通基金
19	叶天鸣	中信建投
20	李娜	富国基金
21	赵媛	浙商证券资管

22	杨中楷	中航基金
23	刘瑞	华泰证券资管
24	曹瑞	银华基金
25	胡卫兵	华夏基金
26	朱瑶琪	明世伙伴基金
27	杨立	拾贝投资
28	丘海云新	银石投资
29	朱荣华	华泰保险资管
30	张杰敏	汐泰投资
31	李其东	泰信基金
32	黄友文	诺安基金
33	张骏	弘尚资产
34	陶然	理成资产
35	陈晨	浙商证券
36	林伟强	鹏华基金
37	许蕙怡	泰康养老
38	刘志来	勤辰资产
39	申屠业勤	浙商证券
40	王钟杨	珠江投资
41	邓茂	九泰基金
42	谢泽林	嘉实基金
43	胡玮	汉泽私募
44	李秀群	浦银安盛
45	杨费凡	财通基金

46	林峰	中信证券
47	颜格	兴业基金
48	董智薇	同犇投资
49	赵巍华	远信投资
50	秦瑞	华泰证券资管
51	贺佳瑶	玄元投资
52	魏冠达	信达澳亚基金
53	赵晓媛	于翼资产
54	何家恺	浙商证券研究所
55	朱义	富安达基金
56	闫鑫	中金基金
57	傅晟	华富基金
58	赵源	源乐晟
59	连勃	华宝基金
60	楼枫烨	国联安基金
61	董国星	朴易资产
62	贺喆	华宝基金
63	杨红	富安达基金
64	鲁娜	恒生前海基金
65	何天舒	华安基金
66	吴广	丰琰资产
67	郭玉磊	国赞投资
68	王文博	歌汝私募
69	陆新挺	慎知资产

70	董智毅	正心谷
71	高逸云	交银施罗德
72	张东一	广发基金
73	朱远峰	汇利资产
74	黄彦婕	鼎晖投资
75	陈姗姗	浙商证券
76	陈蕾	进门财经
77	李琰	新华资产
78	尹杰	宏盛鹏达投资
79	徐野	天风资管
80	柳黎	鹏华基金
81	陈晨	进门财经
82	张旗	光大证券
83	李泽昱	汇添富基金
84	季相博	中信保诚资管
85	张浩	大家资管