

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：2025-002

投资者关系 活动类别	☐特定对象调研 ☐分析师会议 ☐媒体采访 ☐业绩说明会 ☐新闻发布会 ☐路演活动 ☒现场参观 ☒其他(电话会议)
参会机构	共计 100 家机构(具体详见附件：参会机构名单)
调研时间	2025 年 4 月 2 日-6 日
地点	公司现场、电话会议
上市公司接 待人员姓名	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	1、公司 2024 年和 2025 年 1-3 月的经营业绩增长均不错，主要为何原因？ 答：公司 2024 年和 2025 年 1-3 月营业收入和净利润均实现良好增长，得益于公司加大研发投入、提高经营效率、加快产能布局、不断开拓新的销售渠道等措施，其中：全地形车和电动高尔夫球车等主要产品的销售收入持续扩大以及盈利水平不断提升。 2、公司 2025 年分红计划如何？ 答：公司始终重视股东的回报，自上市以来累计现金分红为 38,165.16 万元，公司将在确保稳健经营和未来发展的前提下，致力为股东提供稳定、持续的回报，与广大股东共享经营成果。

投资者关系 活动主要内容介绍	3、近日，美国政府宣布对主要贸易伙伴加征对等关税，公司客户有做提前备货的吗？ 答：公司在北美实行“仓储式销售”模式，包括美国加利福尼亚、得克萨斯、印第安纳、佛罗里达等州在内的仓库均储存着合理规模的存货，方便客户按需采购，客户往往不用提前备货。2025 年 1-3 月，公司客户采购基本正常，未做提前备货。 4、公司对本次美国加征关税的应对策略？ 答：自从去年七月份美国针对中国电动高尔夫球车提出双反之后，公司就加快启动了全球产能布局的规划，以及美国本土制造的推进，在美国库存、国内国外生产、全球采购，包括终端销售等方面都做了一定的准备，以提高我们的核心竞争力。公司应对本次美国加征关税的主要策略为：实时关注，分别对策，积极应对，加快布局。具体为：涨价+海外产能继续加快+计划扩大全球供应链+新销售渠道开拓。大致分产品说明如下： (1) 电动高尔夫球车 ①国内出口的电动高尔夫球车被双反后，公司在 2023 年就开始进行了越南工厂建设的筹划，2024 年 6 月高尔夫球车被双反后，其产能就开始考虑调整到东南亚。目前，高尔夫球车继续按照去年双反确定的计划做：越南+泰国+美国本土制造。按照美国销售预计和后续实际销售情况，越南产能计划逐月提升，预计今年产能将会有较大提高； ②美国拟对越南出口货物加征的关税税率为 46%，公司将视具体关税落地或后续变化等情况，通过涨价形式基本抵消关税成本的上升。经测试，即使公司进行上述幅度的涨价，销售价格也低于美国本土厂家的价格，仍然具备成本上的优势，对市场影响有限； ③美国本土制造商申请继续推进，高尔夫球车的关键部件在美生产进一步规划，3 月份已初步落实适合存放重型设备的场地，后续择机完成美国本土制造的目标；
---------------------------	---

投资者关系 活动主要内容介绍	④预计公司 2025 年第二季度高尔夫球车将开始正常放量，由于已有越南产能的支撑，接下去更多的是考虑市场份额如何提升问题； ⑤后续展望：由于高关税，现在中国厂家的产品已很难再进入美国，国内高尔夫球车主要竞对的产能也是转移到越南或泰国，时间上落后于我们。计划到美国去本土制造的话，除了我们公司，目前看还很少。预计 2025 年美国市场会有一些供应空白，留给有供货能力的厂家去做。还有球场用车方面，我们也在计划，目前已有产品进入美国的两个小型高尔夫球场。 短期看：中国厂家的产品已经很难再出口到美国，2025 年 1-2 月的出口数据显示，出口美国的高尔夫球车大幅减少，同比下降百分之七八十。 中期看：即使越南税率为 46%，相比国内还是有优势的，而且后续税率变化也有一定的可能性。 长期看：我们的最终目标是：东南亚配件+中国配件+其他国家配件+美国核心零部件生产+美国整车组装=完成美国本土制造。 总体来说：电动高尔夫球车的供应市场将加速调整，对于公司来说，短期有些挑战，中长期看是机遇大于挑战，有更多的市场份额可以去争取。 (2) 全地形车 ①美国计划进行涨价，目前在美仓库也还有一定的库存，可以维持较长一段时间的销售，也就还有时间看看后续关税进展情况。 ②扩大采购范围：已初步考虑某第三国的厂家，与公司合作多年，其所在国对美关税税率不高，也有比较强的生产能力，可以考虑进行采购合作，成为公司新的供应商，预计不会增加成本太多，或可以通过适当涨价来抵消。 ③美国以外的全地形车市场，近年来销售良好，今年目标为继续增长，争取扩大市场份额。 ④大排量全地形车产品的研发和测试等不停止，继续推进。 ⑤后续展望：目前公司销往美国的全地形车主要为小排量产品，
---------------------------	---

投资者关系 活动主要内容介绍	供应厂家基本在国内。加征关税以来，国内的小排量全地形车已很难再进入美国，也很少听说去东南亚。中国关税大概是 79%，越南即使是 46%，也要比中国低很多，这样去越南生产的竞争优势还在，我们对后续公司在美国的市场份额提升有信心。 (3) 其他产品 主要是电动滑板车、电动平衡车、电动自行车等，这些产品目前暂不作为公司重点打造的产品。因加征关税，也有部分中国厂家去了东南亚，大家面临的情况都差不多。但也有一些厂家没有出去，后面估计也会退出。后续我们也主要通过涨价来进行关税成本的抵消，或通过增加第三国供应商的合作来处理。 总的来说，对于本次美国加征关税问题，我们觉得短期会有所影响，但会加快各类产品的市场供应调整，在高关税情况下预计很多中小厂家会陆续退出。对于公司来说，机遇大于风险，我们已做了较多准备，有信心完成持续增长的业绩目标。 5、公司如实现美国本土制造，其成本和利润的优势在哪里？ 答：预计美国工厂的生产成本和利润等方面，如果同中国工厂相比，比如：美国人工支出大概是中国的 6-7 倍，当地采购的材料价格也比中国高等。但是对比美国本土厂家，我们美国工厂将在研发设计、生产管理、运营效率、售后服务等方面，有信心比美国本土厂家做得好，能继续维持一定的中国制造优势。 6、公司 2025 年的销售业绩和盈利水平预计如何？ 答：虽然本次美国加征关税，但公司前期已做了一些具体规划。对于 2025 年，公司管理层有信心继续取得增长，并保持良好的净利率水平。
附件清单 (如有)	详见附件
日期	2025 年 4 月 6 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	中金基金	51	中信保诚基金
2	国泰基金	52	博时基金
3	国寿养老	53	农银汇理基金
4	华夏基金	54	上海汐泰投资
5	上银基金	55	太平基金
6	易米基金	56	华泰柏瑞基金
7	华安基金	57	摩根基金
8	鹏华基金	58	睿远基金
9	广发基金	59	上海亘曦私募基金
10	青骊投资	60	建信保险
11	上海勤辰私募	61	上海山植树资产
12	华宝基金	62	国泰君安资产
13	招商基金	63	国海富兰克林基金
14	国华兴益保险资管	64	东方证券资产管理
15	中信建投(国际)资产管理	65	上海云门投资
16	方正资管	66	上海理成资产管理
17	华润元大基金	67	华泰保兴基金
18	天弘基金	68	银华基金
19	富国基金	69	华夏久盈资产管理
20	鑫元基金	70	博道基金
21	磐厚动量(上海)资本管理	71	圆信永丰

22	上海申九资产管理	72	诺安基金
23	浦银理财	73	汇添富基金
24	上海域秀投资	74	朱雀基金
25	中加基金	75	交银施罗德基金
26	宏利基金	76	建信基金
27	上海健顺投资	77	景顺长城基金
28	上海沅谊投资	78	国寿安保基金
29	东方证券	79	易方达基金
30	嘉合基金	80	兴证全球基金
31	国联安基金	81	鹏扬基金
32	华富基金	82	民生加银基金
33	上海歌汝私募基金	83	工银理财
34	光大证券资产管理	84	彝川资本管理
35	彤源资产	85	财通基金
36	西部利得基金	86	财通机械
37	太平洋资产管理	87	上海聚鸣投资
38	中银基金	88	浙富资本
39	大家资产管理	89	长江证券
40	上海鼎汇通股权投资	90	中信里昂
41	浙商基金	91	海通证券
42	汇丰晋信基金	92	安信基金
43	野村东方国际证券	93	国信证券
44	长城基金	94	南方基金
45	中国人寿资产	95	平安资管

46	上海于翼资产管理	96	华泰保险
47	泰信基金	97	光大保德信基金
48	海南进化论私募基金	98	正圆投资
49	长城财富保险资产	99	天风证券
50	开源证券	10 0	浙商证券