

证券简称：绿联科技

证券代码：301606

深圳市绿联科技股份有限公司

投资者关系活动记录表

编号：2024-002

投资者关系活动类别	<input checked="" type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 其他	<input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 路演活动
参与单位名称及人员姓名	详见附件清单	
时间	2024年10月30日 9:30-17:30	
地点	公司会议室、电话及网络会议	
形式	电话及网络会议	
上市公司接待人员姓名	董事会秘书兼财务负责人：王立珍 证券事务代表：申利群	
投资者关系活动主要内容介绍	<p>环节：介绍公司的基本情况、2024年第三季度经营业绩情况、问答交流。</p> <p>一、公司基本情况及2024年第三季度经营业绩情况</p> <p>公司成立于2012年，作为一家国家级高新技术企业，专注于3C消费电子产品的研发、设计、生产与销售，致力于为用户提供全方位的数码解决方案。公司的产品线涵盖了传输类、音视频类、充电类、移动周边类、存储类五大系列，并在全球多个国家和地区实现了销售。通过线上和线下全渠道布局，覆盖了海内外主流电商平台，并建立了广泛的经销网络，已成为科技消费电子领域的知名品牌。</p> <p>公司前三季度实现营业总收入43.06亿元，同比增长28.47%。归属于上市公司股东的净利润为3.22亿元，同比增长28.94%；加权平均净</p>	

资产收益率为 15.37%，每股收益为 0.84 元。

单看第三季度实现了 15.63 亿元的营收，同比增长了 27.01%。归母净利润 1.15 亿元，同比增长了 80.50%，扣非归母净利润 1.10 亿元，同比增长了 92.40%。总体而言，第三季度公司取得了较好的成绩，尤其是利润端实现快速增长，原因主要包括以下几方面：

(1) 股份支付的影响：由于 2024 年第三季度当期股份支付同比下降了一些，对净利润和扣非净利润增长有所贡献。

(2) 经营结构的改善：三季度海外收入占比较上半年进一步提升，且海外的利润率要高于国内。尤其是海外线下渠道的营收增长更快，利润率更高。

(3) 销售费用率的下降：三季度销售费用率有所下降（主要是国内外电商平台推广费同比下降），同时上半年有 NAS 的新品宣发和海外众筹，品牌营销投入会多一些，而三季度这部分费用少了，盈利能力也就有了环比改善。

(4) 毛利率的稳定：公司持续对产品结构进行优化，前三季度综合毛利率为 37.73%，较上期同比只微微下降 0.18%，变化不大。

再介绍下公司三季度品类和渠道的增长情况。

分品类看，充电类增速最快，如移动电源的海外销量增幅明显，其次是拓展坞、旅充/桌充都保持了较快的增长。

分渠道看，上半年欧洲和东南亚地区分别同比增长了 43.90%、64.23%，第三季度持续保持了较快增长。

公司始终秉持“为用户创造价值”的使命，持续加大对产品的研发投入，1-9 月累计研发费用同比增长 41.8%。

二、问答交流

Q1、三季度费用端有所优化，销售费用率同环比下降比较大，其中的原因？三季度汇兑损益的情况，公司采取什么汇兑策略？

答：去年第三季度，公司的销售费用率较高，主要原因是亚马逊站内推广费用增加，以及公司主推的充电品类和扩展坞品类导致的推广费用上升。然而，这些品类的利润率在今年有所提升，导致推广费率下降。

今年第三季度，销售费用率有所下降，主要由于国内外电商平台推广费用同比下降。上半年由于 NAS 新品宣发和海外众筹，品牌营销投入增加，但三季度这部分费用减少，导致盈利能力环比改善。此外，公司三季度汇兑呈正收益且占营业利润比例较低，对公司的业绩影响较小。

Q2、前三季度 NAS 业务收入规模，NAS 新品重新升级后市场反响如何？NAS 业务盈利能力如何，有高于公司平均水平吗？

答：随着 7-8 月新系统的优化，公司 NAS 产品 9 月份在国内京东重新上架，亚马逊也于 9 月中下旬开售，产品在各大平台上的评价良好，这表明产品已经得到了市场的认可。在海外市场，公司 NAS 产品目前在独立站、亚马逊德国和美国等平台上销售，尤其是在德国和美国市场，产品受到了欢迎。同时，线下渠道也有布局，目前看来整体表现不错。公司计划加大推广力度，预计未来将实现快速发展。

Q3、从 3C 配件纯硬件到 NAS 软硬件结合，公司过去几年在哪些领域投入了资源，补足了哪些短板或实现了哪些跨越，现在具备了怎样的先发优势？

答：从过去几年的品类发展路径上来看，比如传输类和音视频类，是在原来路径上进行升级，然后保持稳定的发展，比如 HDMI 线，公司将推出更高清，速度更快的产品。音视频类公司有布局耳机产品，因为技术门槛相对可以突破，也是可以发展得较好。后来公司从传输类和音视频类又拓到了充电类，因为充电类在全球市场中规模很大，而且充电类的产品也是高速增长的，所以近两年公司在充电产品上也投入了较多的资源。之前做的磁盘阵列、硬盘盒属于公司存储类产品，并且发现这个市场也是比较大的，后来就开始拓展 NAS 云存储了。公司在这个领域也精耕了好几年且投入不少的研发费用。

Q4、关于渠道拓展，公司做了哪些海外渠道的布局？主要计划拓展哪些海外市场？这些海外渠道布局主要是为了拓展什么产品？国内市场未来还会加大投渠道建设费用么，如果投计划投向哪些方向？

答：在海外线下渠道方面，公司通过境外子公司、办事处建设和人员组织的扩张，加强本地化组织建设，取得不错成效。未来公司将持续

完善本地化经营策略，致力于满足不同地区消费者的差异化需求，提高品牌的市场渗透率。目前欧洲、东南亚增速不错，这些也将是布局的重点。

国内方面，目前新兴平台的成长性也不错，后续也将根据市场动态进行相应的布局，此外，商超渠道也是个新的增长点。

Q5、上半年绿联的充电类产品都取得了不错的增长，海外充电类产品有哪些新的消费趋势、结构性机遇？

答：充电类是近年来增长最快的品类，充电类在全球市场中还是规模很大的，充电方式的改变也会带来一个增量。比如无线充的运用。还有移动电源从 2024 年 8 月 1 日起没有 3C 认证不能销售，而我们提前布局了 3C 认证，这一政策变化为我们提供了良好的增长机遇。另外在充电类产品的技术创新为该品类的增长带来了增长动能，如氮化镓材料的应用、组合型智充魔盒的推出等，特别在快充瓦数上对比同行，目前也是属于引领状态。

Q6、海运费上涨/海运紧张对我们毛利率/利润有怎样的影响？

答：海运费属于“头程”运费，即产品运输到京东仓、菜鸟仓、亚马逊海外仓等的相关物流运输费用，海运费占公司主营业务成本的比重一直维持在 2%上下，未出现明显波动，未对公司业绩造成影响。

Q7、今年双 11 销售似乎还不错，从公司角度，今年双 11 有看到消费需求起来么，公司双 11 产品卖得如何，有没有比去年双 11 或者今年 618 更好？今年 Q4 会不会是传统旺季，销售情况优于 Q3？

答：双十一的数据目前还在统计中。根据往年的数据，电商平台下半年的活动会更集中，下半年的销售情况一般要优于上半年。

Q8、近期看到公司公众号发了博主评测 NAS，介绍得很详细，但是似乎还是不太容易使用，对非 IT 发烧友的普通消费者学习成本是不是比较高？

答：ugos pro 系统是基于 NAS 的操作系统，为公司自研，可搭配公司自研的客户端 APP 配套使用，从而实现通过 APP 访问 NAS 内的数据并对其管理、传输、分享等功能。

	<p>简单易用属于我们一直努力的方向，NAS 产品对于初入者需要熟悉摸索，但一般都会有操作手册指引；未来随着系统的优化，操作的简化，相信会更加贴近普通消费者的需求。</p> <p>Q9、我们国内外利润率分别能有多少，国内的盈利能力是否有走弱？</p> <p>答：2024 年上半年公司境内业务的毛利率在 30%左右，境外业务的毛利率在 45%左右，相对而言，境外市场的利润率高一些，上半年由于主动加大新品推广宣传销售、加大研发投入，导致销售费率、研发费用率有所提升，短时间内影响了部分利润。</p> <p>Q10、公司如何应对关税影响？</p> <p>答：尽管美国市场的关税较高，但公司在其他国家的关税相对较低，这为公司提供了市场多元化的机会。在定价逻辑上，公司会综合考虑产品成本、平台费用等因素，确保毛利率维持在合理区间。即使在美国市场面临较高的关税，公司也能够通过提高售价来覆盖成本，保持盈利能力。公司通过优化成本结构和提高产品附加值，能够在海外市场保持较高的毛利率。未来，公司继续增加线下渠道的布局，以此增加市场份额来降低关税的影响。</p>
<p>关于本次活动是否涉及应披露重大信息的说明</p>	<p>本次投资者交流活动未涉及应披露重大信息。</p>
<p>附件清单 (如有)</p>	<p>投资者关系活动调研机构名单</p>
<p>日期</p>	<p>2024 年 10 月 30 日</p>

附件：

深圳市绿联科技股份有限公司

投资者关系活动调研机构名单

机构名称	姓名	机构名称	姓名
粤佛基金	曹志平	Brilliance capital	胡镜
汇鑫投资	程欧	尚诚资管	黄向前
浙商证券	褚远熙	晟元体育	口李锋
浙商资管	唐靓	长谋投资	李谦
易方达基金	方鑫宸	宏利资管	李文琳
IGWT	廖克铭	FOCUS& FOREVER INVESTMENT	李湧
三耕资管	史良	平安银行	刘颖飞
君翼博星	汤仙君	中天汇富基金	慕陶
磐厚动量	张云	华泰柏瑞	沈雪峰
富兰克林基金	王志欣	果行育德	宋海亮
泰康基金	卞学清	世诚投资	王亥莹
博时基金	符昌铨	共青城鼎睿资管	王可丹
银华基金	郭磊	景领投资	王胜
安信基金	李梓昊	博道基金	王旭冉
东方证券资管	廖家瑞	Ikaria Capital (HK) Limited	王懿晨
招商基金	牛洪乾	锦成盛资产	王懿晨
招商证券	涂锬山	象舆行投资	徐晓浩
大成基金	吴志强	红杉中国	闫慧辰
诚旻投资	尹竞超	中国人寿资管	杨琳
广发基金	赵古月	南方基金	张磊
明辉投资	陈镇炎	泓澄投资	张弢
同犇投资	董智薇	荷荷基金	张兴飞

华泰证券	胡宇舟	通用技术	朱玉
华泰证券	罗裕农	诺安基金	王晴
华泰证券	许鸿健	泓德基金	苏航
华泰证券	孙艺洋	GIC	Kira Xie