

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：2025-001

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
参与单位名称	详见附件
时间	2025 年 4 月 30 日
地点	公司会议室
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	一、公司 2024 年度暨 2025 年第一季度经营业绩情况回顾 2024 年，公司实现营收 61.70 亿元，同比增长 28.46%；归母净利润 4.62 亿元，同比增长 19.29%；扣非归母净利润 4.42 亿元，同比增长 20.42%。 营收增速大于净利润增速的主要原因是 24 年同比 23 年多计提 2134 万元的股份支付费用，如不考虑股份支付费用的因素，则归母净利润为 5.02 亿元，同比增长 23.64%；而扣非归母净利润则为 4.82 亿元，同比增长 24.95%，收入与利润增速基本保持一致。 2024 年，公司研发投入达到 3.04 亿元，同比增长 40.87%。截至 2024 年底，公司累计获得境内外专利权 1628 项，持续的研发投入不仅提升了产品的技术含量和市场竞争力，也为公司的长期发展提供了有力支持。 从细分品类来看，充电类营收实现了 50.87%的同比增长。其他品类

	如传输类营收同比增长 21.30%，音视频类营收同比增长 11.64%，存储类营收同比增长 19.29%，移动周边类营收同比增长 16.21%。 从销售区域分布来看，在主营收入构成中，境内收入占比 42.53%，同比增长 10.11%；境外收入占比 57.47%，同比增长 46.46%，主要是亚洲区域（不含中国大陆）贡献了 20.68%的收入，较去年增长了 50.07%；欧洲贡献了 19.16%的收入，同比增长了 45.80%；美洲区域贡献 15.7%的收入，同比增长了 39.92%；其他区域贡献了 1.93%的收入，同比增长了 75.93%。 从销售渠道来看，在主营收入构成中，公司线上销售占比约 75%，主要通过亚马逊、京东、天猫等电商平台进行销售；线下销售占比约 25%。 2025 年第一季度，公司实现了 18.24 亿元的营收，同比增长了 41.99%；归母净利润为 1.50 亿元，同比提升了 47.18%。总体而言，收入和盈利均实现了较大幅度的增长。 一季度营收和利润快速增长主要是因为国内的同比增速有所提升，国家补贴政策的推动，也促进了国内收入的增长；其次，在境外市场，公司加强了本地化建设，渠道取得了较好的增长；从产品品类来看，2025 年一季度的充电类和存储类均实现了较好的增长。收入规模的扩大，也让利润保持了快速的增长。 二、问答交流（同类问题已作汇总整理） Q1. 2025 年一季度存货增加的原因是什么？ 答：主要是因为 NAS 和移动电源业务的高速增长，特别是去年 12 月份的出货量增加，导致第一季度需支付早期采购批次的货款，进而增加了现金流备货。 Q2. 新能源周边产品方面，比如车载充电充气泵，有没有相关布局及销售情况？ 答：公司已布局新能源周边产品，如车载充电充气泵、磷酸铁锂电池与车载取电二合一的充气泵，兼具高性能和美观设计，这些创新产品将有助于我们在海外进一步扩大销售份额。 Q3. 公司在渠道拓展方面有哪些新的布局计划？
--	---

	答：公司在美洲和欧洲等地的增速表现不错，同时也关注新兴市场的布局机会。尽管目前渠道布局已相对全面，但亚洲（非大陆地区）和欧洲市场仍具有较大的增长潜力，未来将持续增强这些地区的市场渗透力度。 Q4. 海运费上涨是否会对公司的业务及盈利能力造成影响？ 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。 Q5. 目前 NAS 产品主要是面向 C 端销售吗？是否有意向扩展至 B 端市场？ 答：我们同样拓展了针对中小企业和特定行业用户的 B 端市场，提供了一系列产品容量，以满足这些用户的特定需求。例如，我们的 6 盘位和 8 盘位产品，这些产品非常适合中小企业、影视制作爱好者以及小型项目团队等用户群体。 Q6. 近期关税等外部环境变化频繁，公司在海外的业务是否会受到影响？公司在美国的业务占比大概是多少？ 答：2024 年公司在美洲地区的主营收入占比为 15.70%，整体相对较低。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。同时公司也将不断提高产品创新能力和优化成本结构来保持海外的产品竞争力，稳固产品定价权。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。 Q7. 关于税率提高的部分，我们是否已经提前在销售价格中进行调整？ 答：目前还未特别提价，受关税影响的商品尚在运输途中。依据存货先进先出的管理原则，在财务报告中反映这些变化将会有所延迟。且最新政策已明确电脑周边部分产品未受波及，税率将维持在较低水平，
--	---

	并且公司正在积极构建海外供应链，这将有助于未来供应链成本的可控性。 Q8. 公司国内外利润率分别能是多少，国内的盈利能力是否有走弱？ 答：2024 年，公司境内业务的毛利率为 28.30%，境外业务的毛利率为 44.11%。相对而言，境外市场的利润率高一些。2024 年由于公司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。 Q9. 2024 年，公司充电类产品营收占比最高，增速最快，公司如何看待未来充电市场的发展，公司在该领域有哪些增长点？ 答：公司充电类产品在营收中占比领先，得益于其高效便捷的特性，该类产品能够充分满足用户在多样化应用场景中对智能设备快速充电及持久续航的需求。该品类主要包括移动电源、充电线、充电器、排插、车充等多种产品。2024 年，公司充电类产品的营收达到 23.49 亿元，同比增长 50.87%，占总营收的 38.08%。展望未来，随着技术的不断突破以及差异化、高性价比产品的推出，该品类有望持续保持较高的增长速度。 Q10. 在公司 IPO 阶段，实施了股权激励，加强了员工与公司的联系。目前，公司进入了成果收获期，并在海外扩张上取得显著成绩。上市后，公司进入新发展阶段，扩展产品类别和加强海外运营变得尤为重要。因此，公司是如何吸引和留住人才？ 答：公司秉持外部引进与内部培养双线并行的人才战略，致力于从内部持续提升人力资源管理水平，充分挖掘员工潜力，培养优秀人才骨干，强化核心团队建设。同时，公司积极从外部引进具有国际化视野、丰富企业管理经验的管理人才，掌握行业前瞻技术的研发技术人才，以及市场营销能力卓越的销售人才，确保公司的人才配置与发展规划高度契合。公司将进一步完善薪酬管理体系，为员工提供具有市场竞争力的薪酬待遇，并依据相关制度给予其他福利和奖励，不断吸引和激励优秀人才长期服务于公司，为公司的持续发展提供坚实的人才保障。
--	---

关于本次活动 是否涉及应披 露重大信息的 说明	本次投资者交流活动未涉及应披露重大信息。
附件清单 (如有)	无
日期	2025 年 4 月 30 日

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	机构名称
国信证券	广发基金
华福证券	长城基金
中国国际金融	国海富兰克林
长江证券	中邮创业基金
海通证券	路博迈基金
兴业证券	申万菱信基金
开源证券	同泰基金
中信证券	西部利得基金
中国银河证券	中天汇富基金
华安证券	重阳投资
国泰君安证券	上海泾溪投资
招商证券	世纪腾云投资
天风证券	金仕达投资
国金证券	上海翰潭投资
西南证券	优谷资本
广发证券	荣泽石资管
中信建投证券	深圳慧利资管
汇丰前海证券	上海榜样投资
财通证券	勤辰私募基金
台州资管	名世基金

机构名称	机构名称
鸿运私募基金	果行育德
江苏瑞华	中航赛维
尚诚资管	天惠投资
上海景领投资	沁闻投管
上海丹羿资管	元泓投资
杭州玖龙资管	鼎睿资产
邦政资管	Deg Cos Cap
上海循理资管	彼得明奇私募基金
荷荷私募	国惠（香港）
上海磐厚动量	富瑞金融
上海君翼博星	兰馨亚洲
橡果资管	Ward Ferry Management
月阑私募	IGWT 投资
复通（山东）私募	中泽控股
第一上海证券	中信期货
平安银行	申银万国证券
农银理财	赢舟资产
浙商证券资管	泓铭资本
华泰证券	博道基金
泰康资管	华安基金
中银基金	鹏华基金
上海勤辰私募基金	博裕资本
阳光资管	丹羿投资

机构名称	机构名称
中国人寿资管	趣时投资
富国基金	明山资本
浙商资管	大成基金
嘉实基金	碧云资本
南方基金	汇丰晋信
诺安基金	源乘投资
上海勤辰	上海途灵
淳厚基金	人寿养老
工银瑞信	人寿资产
北京涇谷	银华基金
晨燕资产	博时基金
泓德基金	财信证券
易方达	国泰海通
北京腾辉盛华	中金公司