

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：2025-012

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	共计 27 家机构 33 人次，详见附件
时间	2025 年 11 月 28 日
地点	公司会议室
形式	现场
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、问答交流（同类问题已作汇总整理，近期已回复问题不再重复） Q1. 公司 NAS 产品的定位是什么？ 答：公司将存储类业务定位为重点发展和持续创新的核心品类，成功开辟了第二条增长曲线。目前，公司的 NAS 产品线已全面覆盖从入门级到高端级的各类设备，并加速推进 AI 技术与硬件的深度融合。凭借 AI 智能特性、简洁易用的设计、强大的扩展性和兼容性，公司产品能够满足不同用户的多样化需求，逐步树立了良好的市场口碑和先发优势，已在市场中确立了领先地位。未来，公司将根据市场需求优化产能规划，确保产品的稳定交付。

	Q2. NAS 购买者的画像是否有所更新和变化？ 答：NAS 产品用户的画像目前尚未显现出显著变化，主要包括个人用户、企业用户和技术爱好者。个人用户涵盖科技爱好者、自由职业者、创意工作者（如摄影师、设计师、视频创作者等）等，他们注重便捷性、数据安全和智能管理功能，主要用于家庭娱乐、个人数据备份和居家办公。企业用户多为小型和中小型企业，涉及多个行业，侧重于大容量存储、高可靠性、数据安全合规以及系统的可扩展性。技术爱好者，如 IT 专业人士和极客，他们追求高性能、可玩性、开放性与兼容性，常用于 DIY 定制、技术研究和多设备管理。 Q3. 公司的人才薪酬激励和人才吸引政策有哪些？ 答：公司持续优化薪酬管理体系，为员工提供具有市场竞争力的薪酬待遇，并且按照相关制度给予其他福利与奖励，持续吸引并激励优秀人才长期为公司效力，为公司的持续发展筑牢人才根基。 Q4. 海外线下渠道的进展？ 答：在海外线下渠道方面，公司已成功入驻美国 Walmart、Costco、BestBuy、B&H、MicroCenter，欧洲 MediaMarkt，日本 BicCamera、YodobashiCamera 等知名零售巨头的渠道体系。此外，公司在本地化组织建设方面取得显著成效，已在美国、德国、日本等核心市场设立本地化服务子公司，致力于满足不同地区消费者的差异化需求，进一步提升品牌的市场渗透率。
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）	《投资者关系活动调研机构名单》
日期	2025 年 11 月 28 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
LMR Partners	摩根士丹利
Point72	南方基金
Redient	诺安基金
宝盈基金	平安养老
财通证券	前海联合
创金合信	万纳私募基金
第一创业	兴业证券
国投瑞银	玄甲私募
国信证券	远信投资
合远基金	长城基金
恒生前海	长江证券
华泰证券	招商资管
华夏基金	中银基金
开源证券	