

广东绿通新能源电动车科技股份有限公司
投资者关系活动记录表

编号：2026-002

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 checked="" 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 type="checkbox"/> 其他
参与单位名称	线上参与公司 2025 年度业绩说明会的全体投资者
时间	2026 年 5 月 6 日 15:00-16:00
地点	价值在线（ https://www.ir-online.cn/ ）网络互动
上市公司接待人员姓名	董事长、总经理：张志江 董事、副总经理、财务总监：彭丽君 独立董事：谭小平 董事会秘书：江文秀
投资者关系活动主要内容介绍	<p style="text-align: center;">投资者提出的问题及公司回复情况：</p> <p style="text-align: center;">一、公司 2025 年增收不增利的核心原因是什么？</p> <p>尊敬的投资者，您好！2025 年度，公司积极拓展非美国市场场地电动车业务及并表大摩半导体，实现营业收入 98,988.27 万元，同比增长 19.12%，但归母净利润同比下滑 69.01%，主要原因如下：</p> <p>1、受美国商务部“双反”调查及公司适用反倾销税率 119.39%、反补贴税率 31.45%等高额关税政策影响，公司 2025 年度场地电动车美国市场业务拓展受到较大不利影响。2025 年度，公司场地电动车业务美国市场实现营业收入 4,869.07 万元，同比下降 79.89%；美国市场毛利贡献 1,207.41 万元，较 2024 年减少 4,260.76 万元。除此之外，在非美国市场，场地电动车的市场需求较为分散且产品以定制化为主，定制化业务对人员、</p>

研发及项目管理要求较高，人工及管理成本上升，从而也一定程度上影响了公司盈利能力。

2、根据企业会计准则及公司会计政策等相关规定，基于谨慎性原则，公司对截至 2025 年 12 月 31 日合并报表范围内的各类资产计提了减值准备的会计处理。2025 年度，公司计提资产减值准备合计 7,418.58 万元，其中计提存货跌价准备 2,221.93 万元，主要是由于市场竞争加剧导致部分产品周转放缓或市场价格预期下降；计提应收账款坏账准备 5,137.89 万元，主要系受美国市场“双反”调查的影响，美国客户回款节奏不及预期导致应收账款账龄增加。

感谢您对公司的关注！

二、美国“双反”导致场地电动车美国收入同比下降 79.89%，目前非美市场拓展进展如何？

尊敬的投资者，您好！面对美国“双反”调查高额关税的冲击，公司近年来加大力度拓展非美市场尤其是东南亚、中东及欧洲等境外市场，并已取得一定成效。2025 年度，公司场地电动车业务境外非美市场营业收入实现 5.74 亿元，同比增长 23.31%，占营业收入比重提升至 57.98%。感谢您的关注！

三、半导体业务（大摩）2025 年并表收入与利润贡献多少，2026 年订单能见度与增长预期能否展望下？

尊敬的投资者，您好。大摩半导体自 2025 年 9 月起纳入公司合并报表范围，2025 年度实现并表营业收入 23,543.26 万元，实现并表归母净利润 1,781.93 万元。2026 年以来，大摩半导体在手订单充足，订单能见度较高，客户需求稳定，大摩半导体将依托其技术、客户及服务优势，持续拓展市场，推动业务稳步增长，相关财务数据请以公司后续披露的公告为准。感谢您的关注！

四、公司形成电动车加半导体双主业格局，未来资源投放

和战略侧重如何安排？

尊敬的投资者，您好！

对于场地电动车业务，公司的战略重心在于市场多元化与产业高端化。资源将重点投向海外市场的开拓，尤其是东南亚、中东、欧洲等非美市场，同时积极筹划通过海外合作建设供应渠道，以规避贸易壁垒并逐步修复美国市场份额。在产品层面，公司将加大研发投入，推动电动化、轻量化与智能化技术的融合，丰富高尔夫球车、全地形车、扫地车等产品矩阵，提升产品附加值，构建具有抗风险能力的全球供应链体系。

对于半导体设备这一新业务，公司将依托大摩半导体的技术与客户优势，集中资源打造晶圆前道量测设备的全品类修复与服务能力。在成熟制程上，将承接原厂退出的维保市场以扩大份额；在先进制程上，则优先服务国内重点客户。这一板块的核心目标是利用高性价比的修复设备和短交付周期，为公司开辟稳定的新收入来源。

在运营层面，公司将持续推行精益管理，通过优化研发、采购、生产等环节实施降本增效。同时，公司高度重视外延发展，将利用绿通产业基金及并购重组等资本手段，紧跟新质生产力导向，积极投资新能源、新材料及先进制造领域，以此补足业务短板，推动公司实现跨越式发展。

以上，感谢您的关注！

五、场地电动车毛利率近年波动，除美国关税外，产品结构、成本管控、定价策略有哪些优化空间？

尊敬的投资者，您好！公司在产品结构、成本管控和定价策略上存在可优化的空间。具体而言：

在产品结构方面，公司正持续丰富场地电动车业务的产品矩阵，巩固传统优势。与此同时，通过收购大摩半导体，公司成功切入半导体前道量检测设备领域，实现了从单一业务向高科技领域的跨越。这一布局有助于突破原有主业的发展瓶颈，

推动公司向多元化、高端化方向迈进。

在成本管控方面，公司全面推行精益管理与降本增效战略。一方面，通过建设智能化生产线、引入自动化设备，有效降低人工成本；另一方面，积极拓展场地电动车非美市场，借助海外合作优化全球供应链布局。此外，公司持续加强预算管理与采购环节的精细化管控，以应对原材料价格波动带来的影响。

在定价策略方面，针对场地电动车非美市场定制化需求较高的特点，公司将着力提升产品附加值，以支撑合理的溢价空间。同时，通过品牌建设与智能化升级，不断增强产品的议价能力。针对不同区域市场，公司亦将采取差异化定价策略，以更灵活地适应各地市场需求。感谢您的关注！

六、半导体设备国产替代加速，大摩半导体在量检测设备领域的核心技术壁垒与客户拓展计划？

尊敬的投资者，您好！大摩半导体构建了较为深厚的技术护城河，核心驱动力源自其卓越的人才梯队、成熟的技术体系及丰富的备件资源储备。大摩半导体的核心技术团队骨干主要来自 KLA、Hitachi（日立）、AMAT（应用材料）等国际一线设备原厂，拥有超过 10 年的半导体设备研发与服务经验，具备攻克高难度故障的深度修复能力，设备翻新修复率稳居行业前列。在成熟制程领域，公司已实现前道量检测修复设备及技术服务的全方位覆盖。产品线涵盖关键尺寸扫描电子显微镜（CD-SEM）、明场&暗场缺陷检测设备、颗粒仪、膜厚仪、套刻仪及缺陷分析扫描电镜等主流品类，适配 6 至 12 英寸晶圆产线需求。依托多年积累的丰富修复经验、技术体系及丰富的工程师资源，大摩半导体能够高效应对前道量检测设备使用过程中可能遇到的各种问题，为客户提供相应的维修、维护、保养及安装调试等技术服务，构建了较强的技术壁垒。此外，大摩半导体深耕行业多年，已成功进入中芯国际、燕东微、台积电、上海积塔等全球及国内顶尖晶圆厂的供应链体系，优质客户的

认可不仅为大摩半导体带来了稳定的订单流，更形成了示范效应，助力其在半导体晶圆扩产浪潮中拓展市场份额。以上，感谢您的关注！

七、公司电动车产品结构持续调整，新品类市场推广及后续规划能否介绍一下？

尊敬的投资者，您好。公司现有产品线已覆盖经典的 617 系列、627 系列、827 系列、817 系列等高尔夫球车，以及多功能观光车、专用电动货车和扫地车，能够满足不同场景的多元化需求。在此基础上，公司已储备了四轮驱动的 D202.4S 邻里车和 U30 全地形车，2026 年的新产品规划进一步延伸至 D203.4S、D205 系列邻里车以及高压平台的全地形车，持续拓宽产品边界。在市场推广与后续规划上，公司未来将重点优化智能互联系统，以提升用户体验和管理效率；同时针对越野、重载、特种作业等细分场景开发专用车型，拓宽应用边界。此外，公司还将引入更多新颖的设计元素，提供丰富的个性化定制选项，以满足年轻一代消费者的审美需求。公司将保持持续的研发投入，确保产品技术在行业内保持领先。感谢您的关注！

八、半导体设备国产替代趋势明确，公司核心技术研发及客户导入进展如何？

尊敬的投资者，您好！大摩半导体构建了较为深厚的技术护城河，其核心技术团队骨干主要来自 KLA、Hitachi（日立）、AMAT（应用材料）等国际一线设备原厂，拥有超过 10 年的半导体设备研发与服务经验，具备攻克高难度故障的深度修复能力，设备翻新修复率稳居行业前列。目前大摩半导体已成功进入中芯国际、燕东微、台积电、上海积塔等全球及国内顶尖晶圆厂的供应链体系，依托技术与服务优势持续拓展国内晶圆厂客户资源，稳步推进业务落地，契合国产替代的行业发展需求。感谢您对公司的关注！

	<p>九、针对半导体标的业绩承诺，目前完成情况是否达标，有哪些保障措施？</p> <p>尊敬的投资者，您好！2025 年度大摩半导体实现的经审计的合并报表归属于母公司股东的净利润（扣除非经常性损益后孰低）为 7,210.60 万元，已超过 2025 年承诺年度目标净利润 7,000.00 万元，大摩半导体 2025 年度已实现业绩承诺。公司将持续关注大摩半导体 2026 年、2027 年的业绩承诺完成情况。</p> <p>感谢您对公司的关注！</p> <p>十、原材料、海运成本波动较大，公司有哪些采购及降本策略来对冲成本压力？</p> <p>尊敬的投资者，您好！公司将继续深化精益管理推行工作，不断夯实管理基础，推动精益理念落地见效，以深化精益理念、构建精益体系、聚焦价值创造、强化人才培养为核心抓手，开展优化日常管理流程、改进绩效分析、识别与改善损失浪费等工作。同时，坚持成本管控、效益为先，持续优化资源配置，通过研发、采购、生产、销售等环节的优化，加强预算管理，建设智能化生产线，引入自动化设备，加强技能岗位人员培训等方式，不断提高生产和运营效率，进一步实施降本增效的管理措施。感谢您对公司的关注！</p>
<p>关于本次活动是否涉及应披露重大信息的说明</p>	<p>本次活动不涉及未公开披露的重大信息。</p>
<p>附件清单（如有）</p>	<p>无</p>
<p>日期</p>	<p>2026 年 5 月 6 日</p>