

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：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	线上参与公司 2024 年度业绩说明会的全体投资者
时间	2025 年 05 月 09 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、财务总监 彭丽君 独立董事 吴德军 董事会秘书 江文秀
投资者关系活动主要内容介绍	投资者提出的问题及公司回复情况： 一、在技术研发上的投入情况如何？近期有哪些创新成果？ 答：尊敬的投资者，您好。公司 2024 年度公司研发投入 2,951.38 万元。围绕电动化、智能化方向，2024 年完成了车载仪表多媒体产品、UL/FCC 车载充电机、C727EPIC 高尔夫球车等项目研发，同时 B827 多用途高尔夫球车、新款高尔夫球车“超级邻里球车”（SUPERCAR）、电动全地形车（UTV）以及新款扫地机、洗地机等研发项目也在进行中。感谢您对公司的关注！ 二、目前的业务增长情况如何？未来有哪些具体的市场扩展计划？ 答：尊敬的投资者，您好！2024 年公司场地电动车营业收入 82,991.76 万元，受市场竞争和全球贸易摩擦加剧的影响，较上年同期减少 23.17%。从市场端，在国际市场，公司将坚持走出去战略，加强营销开拓，抓住东南亚、中东、欧洲等重点市

场和客户，拓展销售渠道，巩固与现有客户合作，挖掘市场；在国内市场，公司会升级优化营销网络，筛选优化经销商，加强指导培训，规范售后流程，夯实品牌建设；从产品端，公司不断加速电动全地形车（UTV）、清洁车等新产品研发与出口。此外，公司通过供应链优化、生产效率提升等措施加强成本管控，增强产品竞争力。在深耕主营业务同时，公司将响应当前并购重组政策支持上市公司向新质生产力方向转型升级的指导精神，积极探索企业战略转型升级，寻求第二增长曲线，期望通过投资或并购活动进入新技术、新材料、先进制造等高科技领域，积极挖掘战略性新兴产业中的增长机会。感谢您对公司的关注。

三、从 2024 年报看公司非美国市场收入同比增长 25.33%，国内和境外非美的营收占比已经达到 70.86%，2025 年一季度国内和境外非美市场收入占比达到 85.37%，请问非美市场的增长驱动因素及未来拓展策略是什么？

答：尊敬的投资者，您好。随着东南亚、中东等新兴市场需求提升，公司通过当地经销商、客户渠道网络优化，加强市场开发推广力度，客户订单增长显著。同时公司针对非美市场推出高性价比观光车、电动货车，2024 年境外非美国市场毛利率达 29.74%，高于美国市场。未来公司将大力开拓东南亚、中东、欧洲等重点市场和重点客户，将东南亚、中东、欧洲等非美国地区市场开拓作为 2025 年战略发展重点，加速公司国际化全球化进程，提升公司国际竞争力。感谢关注。

四、计划如何保持或提升盈利水平？

答：尊敬的投资者，您好。为提升公司盈利水平，实现可持续发展，国际市场方面，公司将坚持走出去战略，加强营销开拓，抓住东南亚、中东、欧洲等重点市场和客户，拓展销售渠道，巩固与现有客户合作，挖掘市场；在国内市场，公司会升级优化营销网络，筛选优化经销商，加强指导培训，规范售

后流程，夯实品牌建设；从产品端，公司不断加速电动全地形车（UTV）、清洁车等新产品研发与出口。此外，公司通过供应链优化、生产效率提升等措施加强成本管控，增强产品竞争力。在深耕主营业务同时，公司将响应当前并购重组政策支持上市公司向新质生产力方向转型升级的指导精神，积极探索企业战略转型升级，寻求第二增长曲线，期望通过投资或并购活动进入新技术、新材料、先进制造等高科技领域，积极挖掘战略性新兴产业中的增长机会。感谢您对公司的关注。

五、面对美国“双反”调查，公司采取了哪些应对措施以降低风险？

答：尊敬的投资者，您好。面对美国“双反”调查，公司迅速组建专项工作小组，并聘请专业律师团队积极应诉，全力配合调查流程，以争取最有利的结果。同时，公司积极实施市场多元化战略，大力开拓东南亚、中东、欧洲等非美市场及国内市场，2024 年度国内及非美市场收入占比已提升至 70.86%，2025 年第一季度提升至 85.37%。在产品策略上，公司不断加速电动全地形车（UTV）、清洁车等未被“双反”调查覆盖的新产品研发与出口。此外，公司通过供应链优化、生产效率提升等措施加强成本管控，增强产品竞争力，以此降低美国“双反”调查对公司经营产生的风险。在深耕主营业务同时，公司将响应当前并购重组政策支持上市公司向新质生产力方向转型升级的指导精神，积极探索企业战略转型升级，寻求第二增长曲线，期望通过投资或并购活动进入新技术、新材料、先进制造等高科技领域，积极挖掘战略性新兴产业中的增长机会。感谢关注。

六、高管您好。请问贵公司本期财务报告中，盈利表现如何？谢谢。

答：尊敬的投资者，您好。2024 年公司营业收入 8.31 亿元，归母净利润 1.42 亿元。受美国“双反”调查、行业竞争持续

加剧和客户订单需求下降等因素影响，2024 年美国市场收入同比下降 57.93%，但境外非美市场收入同比增长 25.33%，占比提升至 56.01%，有效对冲了美国市场下滑的部分压力。未来将通过市场多元化、产品多样化及创新和成本管控等多种措施持续改善盈利水平。感谢您对公司的关注。

七、关注到贵公司子公司绿通产业基金，2024 年绿通产业基金投资了江华九恒，持股 27.5%，江华九恒目前为国内外多家快递物流公司包括跨境电商物流企业提供电子面单，在快递面单行业的市场占有率高达 40%。请问该投资是出于什么考量？是否跟公司国际化布局有关？

答：尊敬的投资者，您好。江华九恒数码专注于标签领域应用材料产品的研发、制造及市场推广，其产品涵盖电子面单、快递运单、快递封套等全系列快递物流应用材料，以及热敏纸、无碳纸及离型纸等多种商业场景应用产品。历经二十余年的持续积累，江华九恒数码已成功构建起行业一流的管理团队，并塑造了优秀的行业口碑。凭借应用技术及产品创新优势，九恒数码不断拓展业务领域，逐步将产品应用于商超零售、金融、医药、制造业等多个行业，形成了品类丰富的产品体系，积累了包括邮政、顺丰、韵达、圆通、中通、极兔、中国银行、恒生银行、美团优选、钱大妈等在内的众多境内外快递物流电商优质客户。同时，江华九恒数码积极开拓海外市场，积累了众多美洲、欧洲、东南亚等经济活跃地区客户。其主营产品顺应“绿色化、轻量化、可循环”发展政策导向，其行业和公司发展的战略方向符合绿通产业基金的投资定位，预计将对公司的持续发展产生积极影响。公司主要产品包括高尔夫球车、观光车、场内货车及巡逻车等，销售渠道遍布北美、欧洲、亚洲等主流消费市场，本次投资有助于进一步融合公司与九恒数码的销售资源，助力双方进一步渗透海外市场，拓宽销售区域，实现互利共赢。感谢关注。

八、公司此前说绿通产业基金出资 1500 万投资深圳恒驱电机，该项目目前进展情况如何？恒驱电机在机器人、低空等新兴领域有哪些核心产品？

答：尊敬的投资者，您好。公司旗下绿通产业基金拟出资 1500 万元受让恒驱电机部分股权，目前已与相关方签订股权转让协议。据公司掌握的企业信息，恒驱电机为新兴领域主要提供以下产品：

1. 消费机器人相关电机，如割草机器人轮毂电机；
2. 工业机器人伺服电机及控制器；
3. 低空飞行器旋翼、中翼、起落架等相关电机模组。

目前，绿通产业基金已与相关方签订股权转让协议，绿通产业基金拟出资 1500 万元参与本次投资，投资比例较小，敬请您注意投资风险。感谢您的关注！

九、在成本控制方面采取了哪些有效措施？

答：尊敬的投资者，您好。降本增效是公司近年工作的重点之一。公司坚持成本管控、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。感谢您的关注！

十、高管您好，请问贵公司未来盈利增长的主要驱动因素有哪些？谢谢。

答：尊敬的投资者，您好。公司未来盈利情况主要取决于以下几个方面：

1. 公司在市场端尤其是非美国市场的规划和布局。公司始终坚持走出去战略，加强营销开拓，抓住东南亚、中东、欧洲等重点市场和客户，拓展销售渠道，巩固与现有客户合作，挖掘市场；在国内市场，公司会升级优化营销网络，筛选优化经销商，加强指导培训，规范售后流程，夯实品牌建设。

	2. 公司新产品的开发与开拓进展。2025 年来，公司不断加速电动全地形车（UTV）、清洁车等新产品研发与出口，新产品的发展将推动公司的发展。 3. 公司转型升级的进展。在深耕主营业务同时，公司将响应当前并购重组政策支持上市公司向新质生产力方向转型升级的指导精神，积极探索企业战略转型升级，寻求第二增长曲线，期望通过投资或并购活动进入新技术、新材料、先进制造等高科技领域，积极挖掘战略性新兴产业中的增长机会。 感谢您对公司的关注。 十一、在主要业务领域的市场份额如何？定位和优势是怎样的？ 答：尊敬的投资者，您好！公司从事场地电动车的研发、生产和销售，以出口业务为主，2024 年度公司境外收入占比达 85.15%。根据中国海关总署统计数据，2024 年，中国出口高尔夫球车等场地电动车为 27.89 万台，公司出口 2.25 万台。公司凭借多年对场地电动车技术研发和对下游应用领域的深刻理解，将电动车零部件行业通用技术、底层技术进行融合、相互匹配，形成了公司产品应用层面的核心技术及工艺，并进行了多类型的产品创新。公司将持续以创新引领推动企业发展，积极推进产品升级和结构改进，顺应行业定制化、自动化与智能化、轻量化的发展趋势。感谢您的关注！ 十二、公司面临的主要风险有哪些？管理层如何评估并应对这些风险？ 答：尊敬的投资者，您好。公司可能面对的风险及应对措施请查阅公司于 2025 年 4 月 29 日在巨潮资讯网（http://www.cninfo.com.cn）披露的《2024 年年度报告》之“第三节 管理层讨论与分析”之“十一、公司未来发展的展望”之“3、经营计划”和“4、公司可能面对的风险”的相关内容。感谢您的
--	--

	关注！ 十三、组织文化、人才管理策略和资金状况能否支持公司的长期发展？ 答：尊敬的投资者，您好。在组织文化上，公司坚守“为员工创造机会，为客户创造价值，为股东创造财富，为社会创造贡献，为实现绿水青山多元化发展”的经营宗旨和发展理念；在人才管理上，公司始终重视以人才经营提升企业竞争力，目前已经建立面向全体员工的人才管理机制。2025 年，为进一步建立健全公司激励机制，公司推出了《2025 年限制性股票激励计划》，将中高层管理人员和核心员工的利益与公司利益更加紧密地结合，使各方共同推进公司的长远可持续发展；在资金状况上，公司高度重视经营及现金流情况，不断优化资产负债结构，目前资金状况良好，截至 2024 年末，公司的资产负债率为 9.06%，资产负债率维持在较低水平，货币资金及交易性金融资产（银行理财产品）合计 19.43 亿元人民币，充分保障了公司稳健的财务状况及资金状况。感谢您的关注！ 十四、未来的增长潜力如何？有哪些内外部因素可能影响增长？ 答：尊敬的投资者，您好。公司在深耕主营业务的同时，将合理利用资本手段进行产业布局，积极探索企业战略转型升级，寻求第二增长曲线，期望通过投资或并购活动进入新技术、新材料、先进制造等高科技领域，积极挖掘战略性新兴产业中的增长机会。因公司目前以出口为主，中美贸易摩擦加剧，如 2024 年 7 月美国对中国特定低速载人车辆发起“双反”调查，若裁定成立且税率过高，会对中国企业在美国市场的开拓造成重大不利影响。同时，对外投资及并购也存在不及预期的风险。感谢您对公司的关注！
--	---

关于本次活动是否涉及应披露重大信息的说明	本次活动不涉及未公开披露的重大信息。
附件清单（如有）	无
日期	2025 年 05 月 09 日