

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：2023-003

投资者关系活动类别	<input 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 checked="" 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	线上参与公司 2022 年度网上业绩说明会的全体投资者	
时间	2023 年 5 月 5 日 15: 00-17: 00	
地点	公司通过全景网“投资者关系互动平台”（ https://ir.p5w.net ）采用网络远程的方式召开业绩说明会	
上市公司接待人员姓名	董事长、总经理：张志江 董事、董事会秘书、财务总监：彭丽君 独立董事：吴德军 保荐代表人：张华辉	
投资者关系活动主要内容介绍	本次网上业绩说明会以投资者与公司网上问答的形式进行，具体内容详见下文。	
附件清单(如有)	无	
日期	2023 年 5 月 5 日	

投资者提出的问题及公司回复情况：

1、彭总好，超募资金购买理财收益率低，有没有更好的使用计划？

尊敬的投资者，您好！公司将按照《上市公司监管指引第2号——上市公司募集资金管理和使用的监管要求（2022年修订）》《深圳证券交易所上市公司自律监管指引第2号——创业板上市公司规范运作》等相关法规的规定，合理安排超募资金的运用。目前，公司在确保不影响募投项目正常进行、不影响公司日常经营及有效控制风险的前提下，使用超募资金进行现金管理，投资于安全性高、流动性好的产品。未来，公司将根据生产经营情况对超募资金的使用与管理进行进一步规划。感谢您的关注！

2、公司董事长张志江先生，董秘彭丽君女士，独立董事吴德军先生：你们好！祝贺贵司2022年取得了亮眼的业绩。以下是两点疑问：①如果只看单个季度营收，22Q4同比-27.80%，23Q1同比-12.56%，营收规模有所倒退。能否解释一下其中原因？23Q2能否恢复营收规模同比正增长？②请问，公司如何看待高尔夫球车的更换频率？客户使用的高尔夫球车，一般使用多久之后，会考虑重新购买升级换代？盼回复，谢谢。

尊敬的投资者，您好。针对您提出的两个问题回复如下：

①当前，全球经济形势仍存在较大的不确定性，这给企业发展带来一定挑战。但从长远来看，场地电动车行业广阔的发展前景和市场空间是长期存在的，这为绿通科技的长期发展壮大带来了良好的市场机遇，使公司能更好面对经济和行业暂时性的波动。一个企业的业绩受内外部多重因素综合影响，未来，公司管理层将继续深耕绿色能源领域，聚焦场地电动车，加快实施创新驱动产品领先、品质制胜、品牌高端化、全渠道营销和国际化运营的发展战略，实现高质量发展，为客户提供优质的产品，为投资者创造更多的价值。

②公司的高尔夫球场主要销往美国市场，就目前来看，美国高尔夫球场客户的球车更新周期大约为3-4年一次；个人客户的球车使用期限不固定，根据个人使用情况而定，大约为4-5年一次。感谢您对公司的关注！

3、公司4月末的股东数多少？

尊敬的投资者，您好。根据中国登记结算公司主动下发的数据，截至 2023 年 4 月 28 日，公司登记在册股东户数(合并普通账户和融资融券信用账户)为 11727。感谢您的关注！

4、请问张总，公司超募了这么多资金，远远超过公司实际需求，对此有何打算？

尊敬的投资人，您好！募集资金投向可关注公司已公开披露的内容，其中超募资金尚未明确投向规划。公司将严格按照相关法律法规的要求，根据自身发展规划，紧密结合市场和行业发展方向，认真地研究筹划，以审慎决定超募资金投向，创造更多的价值来回馈投资者，后续进展情况公司会严格按照相关规定履行审议程序并及时披露。感谢您的关注！

5、2022 年市场开拓费大幅减少的原因？委外研发费用近 600 万是什么？

尊敬的投资者，您好！公司的市场开拓费主要是对经销商引荐的直销业务而给与经销商的开拓费补贴。2022 年，公司由经销商拓展、促成的直销业务相比上年较少，由此产生的市场开拓费也相对较低。委外研发费用系委托外部进行外观设计、模具手板制作、特定零部件开发等费用。感谢您的关注！

6、请问董事长，在公司资金充沛的情况下，外协的部分有必要重新自己做吗？还是说公司继续将低价值部分外协更好？

尊敬的投资者，您好！公司将产品中部分非核心生产工序如表面处理工序委托外协厂商进行加工。目前公司与主要外协厂商合作良好，外协厂商加工产品的质量及交期能够满足公司订单要求，暂时不考虑外协部分自己生产。未来，公司将视自身实际经营情况和需求进行决策。感谢您对公司的关注。

7、董事长好，19 年高尔夫球车行业被美加征 15%进口关税，以及愈来愈烈的脱钩风险，请问对管理层有何启示？

尊敬的投资者，您好！自 2020 年 2 月 14 日起，公司产品高尔夫球车的加征关税税率已降至 7.5%，加上基础关税 2.5%，美国关税为 10%，主要由客户承担。近年来，国际贸易摩擦因素尚未对美国的高尔夫球车市场产生重大不利影响。美国的高尔夫球车市场需求较大，随着高尔夫球车的更新换代，以及公司产品技术

先进、性价比高、质量稳定可靠等核心竞争优势明显，公司在美国等境外国家/地区销售高尔夫球车具有持续性。公司将一如既往地坚持绿色智能制造发展战略、数字化智能化升级发展战略、成本领先战略、国际化发展战略，持续提升公司和产品的市场竞争力。感谢您对公司的关注。

8、请问董事长，旅游酒店业复苏，公司现有销售体系能否适应激烈的国内竞争？非美市场开拓主要通过经销商吗？

尊敬的投资者，您好！公司在国内市场主要销售自有品牌产品，采用经销为主，直销为辅的销售模式，在国内旅游酒店业复苏的背景下，公司将持续进行营销网络的升级和优化，完善销售网络的布局，以在国内竞争中建立优势；公司在国外非美市场根据不同国家和地区实际情况分别采取 ODM、直销和经销等方式进行市场开拓。感谢您的关注！

9、请问董事长，国内市场分散、竞争激烈，请问公司在降低成本、提高价格竞争力方面有何措施？

尊敬的投资者，您好！公司深耕场地电动车近 20 年，多年来公司坚持用匠心铸就精品，为用户打造时尚、高品质的电动车。公司多年来坚持为客户做好服务，为客户提供具有技术先进、性价比高、质量稳定可靠的产品，这些竞争优势持续驱动公司业绩增长。

未来公司将持续加强技术实力和研发能力，继续整合新能源汽车供应链，深入研究引进新能源汽车的先进技术到场地电动车领域，实现生产自动化和智能化，提升经营管理效率，为客户提供更具性价比的优质产品。公司持续加大新产品的开发，以满足市场需求。此外公司持续加大与客户的深入合作，加强自有品牌建设，开发更多销售渠道，扩大销售网络，提升行业知名度和议价能力，持续增加公司核心竞争力。

10、一季度公司营业收入下降 12.56%，请问下降原因，预计二季度主营收入会不会有所上升

尊敬的投资者，您好！当前，全球经济形势仍存在较大的不确定性，这给公司发展带来一定挑战。但从长远来看，场地电动车行业广阔的发展前景和市场空

间是长期存在的，这为绿通科技的长期发展壮大带来了良好的市场机遇，使公司能更好面对经济和行业暂时性的波动。一个企业的业绩受内外部多重因素综合影响，未来，公司管理层将继续深耕绿色能源领域，聚焦场地电动车，加快实施创新驱动产品领先、品质制胜、品牌高端化、全渠道营销和国际化运营的发展战略，实现高质量发展，为客户提供优质的产品，为投资者创造更多的价值。感谢您对公司的关注！

11、公司客户过于集中美国，目前中美关系紧张请问如何规避风险

尊敬的投资者，您好！目前，美国市场系公司重要的境外销售市场，公司将持续与美国大客户保持良好稳定的合作关系，共同应对未来可能出现的风险；同时，公司将不断进行市场开拓，进一步扩大国内市场及其他国外市场，增强公司抗风险能力。感谢您的关注！

12、公司有没有计划造路上正常行驶的电动汽车

尊敬的投资者，您好！公司目前暂时没有计划造路上行驶的电动汽车。感谢您对公司的关注。

13、请问保代张总和董秘彭总，披露的 2022 年公司产能利用率已近饱和，在募投投产之前，还有没有挖潜空间？可否量化高尔夫球车和其他车型的产能弹性？

尊敬的投资者，您好！公司产品的产能弹性受不同生产工艺要求、生产批量、标准化程度等因素影响。在募投项目投产之前，公司将根据实际需求，通过进一步优化升级生产设备、加强生产现场制度建设与管理、优化生产时间等多种方式，进一步提高产能。感谢您的关注！

14、既然产能根据车型不同弹性较大，请问“年产 1.7 万台场地电动车扩产项目”指的什么类型的车？

尊敬的投资者，您好！公司不同车型的产能弹性受生产批量、标准化程度、改装需求等多种因素的影响，公司“年产 1.7 万台场地电动车扩产项目”包括高尔夫球车、观光车、电动巡逻车、电动货车等多个产品。感谢您的关注！

15、跟客户的长期供货协议应该是稳步增加对吗？三季度募投开始投产，客户订单也会突然增加吗？会不会闲置？

尊敬的投资者，您好！公司与核心客户签订的长期供货协议系框架性协议，具体以客户订单为准。公司将持续努力，加强自主品牌建设和拓展营销渠道，进一步扩大收入规模。未来公司募投项目投产，将为公司客户订单提供良好保障。公司客户订单情况，请关注公司公告。感谢您的关注！

16、请问董事长，22 年本币贬值让公司产生了大额汇兑收益，但有没有考虑本币升值可能带来损失风险？

尊敬的投资者，您好。公司外销业务的结算货币主要为美元，汇兑损益主要系由美元兑人民币汇率的变化产生。近年来，该汇率波动仍在公司可承受的范围内，但不排除后续汇率波动加剧的风险。如后续出现波动加剧的趋势，公司将视情况采取与客户协商提价弥补汇兑损失、开展汇率方面的套期保值、进一步降低经营成本等多种措施最大程度降低汇率风险。感谢您对公司的关注。

17、公司红利分配偏少，每股派 1.30 元就完美了！

尊敬的投资者，您好！公司分红符合《上市公司监管指引第 3 号——上市公司现金分红》《深圳证券交易所上市公司自律监管指引第 2 号——创业板上市公司规范运作》《公司章程》等相关规定，由公司董事会在综合考虑股本现状、盈利状况、经营性现金流情况、未来发展规划等因素后提出，有利于与全体股东共享公司经营成果；实施本预案不会造成公司流动资金短缺或其他不利影响；以资本公积转增股本，有利于优化公司股本结构，增强公司股票流动性，不存在转增金额超过报告期末资本公积中股本溢价余额的情形。综上所述，本预案具备合法性、合规性及合理性。感谢您的关注！

18、董秘你好！公司 22 年及 23 年一季度业绩优异。昨天今天公司股票价格大幅波动，请问最近公司主要海外市场环境尤其是美国市场有无重大变化？有无不利于公司开展业务的不利因素？公司生产经营是否正常？有无对公司股票价格产生重大影响应公布而未公布的信息？

尊敬的投资者，您好！目前公司生产经营活动正常，外部环境也暂无重大变

化。同时，公司严格按照监管要求进行信息披露，不存在关于公司的应披露而未披露的重大事项。二级市场股价波动受宏观政策、市场环境、投资偏好等多种因素的影响，公司将继续做好经营管理工作，为提升公司市值做出积极努力。感谢您的关注。

19、你好，我想问下公司生产状况如何？从股价走势看，这么高的发行价，如果没有好的业绩，如何支撑股价。如何预防大量做代工，万一哪天被砍单怎么办？公司是否积极开拓国内市场呢？谢谢！

尊敬的投资者，您好。公司目前经营一切正常。2023年，公司将一如既往地脚踏实地，继续专注于经营管理，顺应行业发展趋势，扎实开展各项经营工作；同时利用上市契机加强品牌建设，注重公司“LVTONG”品牌维护和行业知名度的提升，努力为股东创造更多价值。同时，公司股价受资本市场环境、资金面、行业偏好等多重因素影响，敬请您注意投资风险。

公司海外销售主要还是以 ODM 模式为主，小部分是自有品牌，主要原因系公司产品在境外的品牌知名度尚不及 Club Car、E-Z-GO、Yamaha 等国际知名品牌，采用 ODM 方式更有利于较快拓展国际市场。在国内市场则均为自有品牌，产品类型以观光车、巡逻车、货车为主。未来，公司将进一步拓宽国内外市场，通过增加产品种类和扩充产能、提高产品的技术水平、加强自主品牌建设和拓展营销渠道等多种方式来提升公司整体竞争力，争取更多的市场份额。感谢您对公司的关注！

20、国内市场份额是多少，不能都依赖美国市场？

尊敬的投资者，您好。公司主要产品为场地电动车中的高尔夫球车，主要销售市场为美国市场，这是由产品的市场需求决定的。美国是全球最大的高尔夫球车市场且高尔夫球产业规模庞大。根据美国 NGF 的统计，截至 2020 年末，全世界共有 3.81 万个高尔夫球场，其中美国有 1.62 万个，占比高达 42.43%。而国内仅有 617 个，占比仅有 1.62%，处于刚刚兴起的阶段。从出口数据上看，2022 年我国出口高尔夫球车等场地电动车 18.18 万台，同比增长 55.39%，公司出口高尔夫球车等场地电动车数量达 5.40 万台，占总出口量的 29.69%。与国内同行业公司相比，公司已占据较高的出口市场份额。

目前，公司国内市场的产品应用场景以旅游景区、地产楼盘、酒店、安保巡逻等为主。未来，公司将进一步拓宽国内市场以及海外市场，争取更多的市场份额。感谢您对公司的关注！

21、请问独董认为绿通科技超募有何利弊？是否代表中小股东督促？

尊敬的投资者，您好！公司超募资金有利于进一步扩大公司的资金实力，为公司扩大生产经营规模提供保障；同时，对于暂时闲置的超募资金，公司在确保不影响募投项目正常进行、不影响公司日常经营及有效控制风险的前提下进行现金管理，以提高资金使用效益、增加股东回报。公司独立董事将按照相关法规的要求，对公司超募资金的使用与管理进行持续监督，确保超募资金的使用不存在损害公司及全体股东，尤其是中小股东利益的情形。感谢您的关注！

22、请问保代张总，公司超募 17 亿，保荐机构是否会指导公司提高资金使用效益？有何措施？

尊敬的投资者，您好！保荐机构将根据《深圳证券交易所创业板股票上市规则（2023 年修订）》《深圳证券交易所上市公司自律监管指引第 2 号——创业板上市公司规范运作》《上市公司监管指引第 2 号——上市公司募集资金管理和使用的监管要求（2022 年修订）》等相关规定，对绿通科技募集资金的运用进行持续监督和审慎核查。感谢您的关注！

23、股价跌了这么多，你们有增持的意向吗？能否给投资者一点信心，千万别说这是市场自然行为

尊敬的投资者，您好！公司股价的波动受宏观环境、市场行情、交易情绪等多方因素影响，公司目前经营状况稳定，基本面扎实，不存在应披露而未披露的重大事项。公司将持续做好生产经营工作，如有相关增持计划将及时履行信息披露义务。感谢您的关注！

24、可否请领导解释一下，场地车作为耐用品，为什么 4-5 年就要更换？只是咱们家品牌，还是前三品牌都是这个周期，不太理解。谢谢！

尊敬的投资者，您好！公司高尔夫球车因使用场景、使用频次等不同，使用年限不同。就目前了解情况来看，美国高尔夫球场客户的球车更新周期大约为 3-

4年一次；个人客户的球车使用期限不固定，根据个人使用频率和偏好情况而定。
感谢您的关注！

25、一季度收入同比下降？是不是订单减少？

尊敬的投资者，您好！公司一季度营业收入变动系受宏观经济形势、行业环境、市场需求等多重因素影响所致。

26、您好张总，咱们公司目前的主要市场是北美市场，主要客户比较单一，而公司和客户主要协议又只是框架协议，如果国际环境进一步恶化，特别是中美关系，咱们现有主要的美国客户有没有可能用其他非中国厂商来替代咱们绿通，如果出现这种情况，有没有处理预案

尊敬的投资者，您好！目前，我国场地电动车制造业具备较为完善的基础设施与配套产业链，与发达国家相比具有成本优势，与其他发展中国家相比具备技术先进、生产效率高和质量稳定的优势；而公司在国内场地电动车行业中具有较强的综合实力，具有成本领先、技术实力强、生产规模大、质量可靠等竞争优势，因此公司的主要美国客户选择与公司进行持续的业务合作。未来，公司将持续加强技术实力和研发能力，持续为客户带来更优质、更具性价比的产品，增强客户黏性。同时，公司持续加强市场营销，开发和扩大销售网络，不断开拓国内外市场新客户，加强公司核心竞争力。感谢您的关注！