

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：2024-005

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 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2024年半年度网上业绩说明会的投资者
时间	2024年09月05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	本次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。
关于本次活动是否涉及应披露重大信息的说明	本次业绩说明会不涉及未公开披露的重大信息。
附件清单（如有）	无
日期	2024年09月05日

投资者提出的问题及公司回复情况：

1. 绿通产品的核心竞争力是什么？竞争环境都一样，为什么绿通业绩下滑，同行确增长比较快？面对竞争加剧，绿通自 2023 年开始做的努力是什么？目前绿通有多少家经销商，除了个别经销商创出的两年短暂业绩外，在业务开拓方面又做了哪些努力？公司在研发方面的支出也在下滑，产品更新换代的需求或拓宽产品线的需求不迫切吗？

答：尊敬的投资者，您好。针对您的问题，逐一回复如下：

(1) 公司已在地面电动车行业深耕二十年，在技术、品质、规模、成本等方面具有较强的行业竞争力。公司紧密跟随底层基础技术的发展，将其整合并应用于公司产品，具备技术优势；公司已经具备较大的生产规模，是国内地面电动车行业中产量领先的企业，具备生产规模和成本优势；公司建立了从原材料采购、产品生产和产品检测的全过程质量管理体系，确保产品质量稳定可靠，具备品质优势；在行业内公司拥有较高的品牌知名度及市场地位，具备品牌优势。

(2) 公司聚焦地面电动车市场，从产品类型上以高尔夫球车为主，从市场区域看以海外为主，与同行业公司产品定位差异导致了不同公司在面对市场需求变化时的反应不同。自 2023 年以来因市场竞争加剧等原因，公司 ODM 客户受到了不利影响，使得公司 ODM 产品销量下滑，从而影响公司营业收入和净利润下滑。

(3) 面对越来越激烈的竞争环境，公司从多方面采取措施予以应对，如：从研发方面，持续提高公司研发水平，更加紧密地结合市场动态和需求，积极推进新产品、新品类的开发和更新迭代；从生产方面，持续加强精细化管理和生产，通过不断应用新技术、新设备提升生产工艺、技术水平和精细化管理水平，努力实现公司降本、增效；从市场开拓方面，公司进一步拓展在国内市场和北美市场有增长潜力的国家或地区的客户，目前公司销售区域已广布上百个国家或地区，未来将继续拓展有增长潜力的国家或地区，形成多元化的销售布局与销售网络，提高客户数量，分散经营风险，同时继续推进自有品牌建设和渠道建设，逐渐加大自有品牌对公司整体业绩的贡献，2024 年上半年公司境内和非美国市场收入均实现同比增长；此外，公司在努力提高自身经营成果的同时，也将在国内外市场中广泛挖掘和寻找优质标的，寻找投资或并购机会，积极探索新兴领域和市场，

降低业绩对单一行业的过度依赖风险。2023年11月，公司已与专业投资机构创钰投资共同投资设立绿通产业基金，目前正在稳步投资中。

(4) 公司重视产品的研发投入，报告期内研发费用支出主要受到各个项目的研发进度、客户需求等诸多因素影响，研发费用适当波动属正常现象。公司将持续不断地以市场需求为导向，不断进行产品创新和丰富产品类型，提升产品的性能、质量、外观等，积极开发和扩大销售网络，巩固公司产品竞争优势和市场地位。

以上，感谢您的关注！

2. 请问公司未来发展规划是什么？如何提升盈利能力？

答：尊敬的投资者，您好。公司计划进一步拓展国内市场和非美市场有增长潜力的国家或地区的客户，同时继续强化与现有大客户的合作，形成多元化的销售布局与销售网络。同时继续推进自有品牌建设和渠道建设，逐渐加大自有品牌对公司整体业绩的贡献。在努力提高自身经营成果的同时，公司也将在国内外市场中广泛挖掘和寻找优质标的，寻找投资或并购机会，积极探索新兴领域和市场，降低业绩对单一行业的过度依赖风险。公司也将持续提高研发水平，更加紧密地结合市场动态和需求，积极推进新产品、新品类的开发和更新迭代。持续加强精细化管理和生产，通过不断应用新技术、新设备提升生产工艺、技术水平和精细化管理水平，努力提高公司盈利能力。感谢您的关注！

3. 海外市场非美国市场收入情况如何？未来有计划在海外布局产能吗？

答：尊敬的投资者，您好。公司近几年持续加大力度拓展海外非美市场，销售区域已广布上百个国家或地区，不断拓展全球客户。从2023年度、2024年上半年度来看，非美市场的收入同比均实现增长。目前在海外尚无产能布局，如后续有海外产能计划，将遵循合规性原则履行必要的信息披露义务。感谢您的关注。

4. 公司股份回购好像已经达标了，未来还有进一步回购的打算吗？

答：尊敬的投资者，您好。针对公司的第一期回购，回购金额不低于7,500万元，不高于1.5亿元。截至2024年8月31日，公司已累计回购股份4,311,889股，成交总金额为8,548.13万元（不含交易费用），后续公司将结合市场情况、

公司财务状况等因素综合考虑，并根据有关规定及时履行必要的信息披露义务。同时，2024年9月4日，公司披露《关于稳定股价措施暨第二期回购公司股份方案的公告》（公告编号：2024-065），回购金额不低于3,000万元，不高于6,000万元，该回购方案尚需提交公司2024年第二次临时股东大会审议。感谢您的关注！

5. 海外那俩核心客户数据，咋不公布下，年报半年报不公布具体数据，算是文字游戏

答：尊敬的投资者，您好。公司2023年度前五大客户销售额情况可关注公司《2023年年度报告》之“第三节 管理层讨论与分析”之“四、主营业务分析”之“2、收入与成本”之“（8）主要销售客户和主要供应商情况”列举的具体数据，后续情况敬请关注公司披露的年度定期报告。感谢您的关注！

6. 公司投并购的方向能否分享下

答：尊敬的投资者，您好。基于信息披露的合规性，公司相关对外投资及其最新进展等情况可关注公司在巨潮资讯网等法定平台披露的相关公告。感谢您的关注！

7. 请问管理费用同比增加的原因是什么？

答：2024年上半年，公司管理费用同比增加18.01%，主要系计提的股权激励费用增加及公司新建的年产1.7万台场地电动车扩产项目转固后计提的折旧及摊销费用增加所致。

8. 目前在建项目情况如何？

答：尊敬的投资者，您好。公司截至2024年6月30日的重要在建项目进展情况可关注公司《2024年半年度报告》之“第十节 财务报告”之“七、合并财务报表项目注释”之“10、在建工程”的相关内容。关于募投项目进展情况，可关注公司《2024年半年度募集资金存放与使用情况专项报告》（公告编号：2024-055）相关内容。感谢您的关注！

9. 公司最近有做什么实质性措施来稳定股价吗？

答：尊敬的投资者，您好。公司于2024年9月4日披露《关于稳定股价措施暨第二期回购公司股份方案的公告》（公告编号：2024-065），拟采取回购公司股份的措施稳定股价，回购股份的资金总额不低于3,000万元，不高于6,000万元，回购股份将全部予以注销，减少注册资本。本次回购方案尚需提交公司2024年第二次临时股东大会审议通过。本次回购股份的目的是有效维护股东尤其是中小股东的利益，稳定公司股价，增强投资者信心，促进公司长期稳健发展。感谢您的关注！

10. 公司高管的收入在上市公司中的排名，与公司营收及营利，股价表现是否成正比？

答：尊敬的投资者，您好。公司根据高级管理人员在公司担任的具体管理职务或岗位，按照《董事会薪酬与考核委员会工作细则》进行相关薪酬与绩效考核管理制度，对高管薪酬进行考核和计算。感谢您的关注。