

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：2024-003

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 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 2023 年度业绩说明会的全体投资者
时间	2024 年 05 月 10 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：张志江先生 董事、财务总监：彭丽君女士 独立董事：吴德军先生 董事会秘书：江文秀女士 保荐代表人：张华辉先生
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。
关于本次活动是否涉及应披露重大信息的说明	无
附件清单（如有）	无
日期	2024 年 05 月 10 日

投资者提出的问题及公司回复情况：

1. 贵公司高管薪资是否与公司业绩挂钩？近年贵司业绩低于行业平均增长率是何原因？可有具体应对改进提升的方案？最后希望贵司减少闲置资金大量投入理财。多用心经营主业，适合整合收购加强产业链布局，丰富产品线，加强营销，从而再创辉煌。

答：您好，针对您提出的问题，逐一回复如下：

(1) 公司根据高管担任的具体管理职务或岗位，对高管薪酬进行考核和计算。

(2) 从行业竞争局面来看，场地电动车行业竞争较为激烈。在海外市场，国际三大品牌 Club Car、E-Z-GO 及 Yamaha 经营历史悠久，品牌知名度和市场占有率方面均已具有绝对领先优势。此外，众多国内厂商通过自有品牌模式或 ODM 模式出海竞争，竞争日益激烈；在国内市场，场地电动车品牌竞争较为激烈且分散。2023 年以来，行业内既有厂商持续发力，行业新进入者增多，竞争对手在渠道、品牌、产品、价格等多方面加大投入，抢占境内外市场份额，市场竞争日趋激烈，而公司以 ODM 模式为主，公司竞争对手在渠道、品牌等方面的竞争对公司主营业务产生了较大不利影响。

(3) 公司将持续努力，迎难而上，加强自主品牌建设和拓展营销渠道，紧抓北美、中东、东南亚、欧洲等重点市场和重点客户，争取获得更多的国际市场份额，同时国内市场也正积极开拓中；坚持以市场需求为导向，不断进行产品创新和丰富产品类型，提升产品的性能、质量、外观等竞争力。

(4) 关于资金的使用方面，公司将严格按照相关法律法规的要求，综合行业发展趋势、公司整体经营发展布局及实际情况等因素，审慎进行资金的投向决策，积极探索以内生增长和外延并购双轮驱动的方式推动公司的发展，努力提升公司核心竞争力。

以上，感谢您的关注！

2. 4 月份的广交会公司收货订单量如何？ 可否有大订单？ 新客户？

答：您好。公司在广交会期间携多款新研发的新能源场地电动车亮相，涵盖 UTV 电动全地形车、C 系列高尔夫球车、小型电动货车等多款新车型。公司利用

广交会开放平台，积极展示品牌形象和创新产品，有利于公司抓住新机遇，发现新引擎，迎接新挑战，进一步推动海外市场的开拓。感谢您的关注！

3. 1.自 2021 年以来，毛利率提高的主要原因？ 2.再次分红实施后，大股东及有变相减持计划吗？ 3.对未来产业基金怎么看待？怎么维持主营业务？ 4.目前的销量，还需要新建产能吗？未来提升计划？

答：您好。针对您提出的问题，逐一回复如下：

(1) 2021 年至 2023 年，公司毛利率逐年提高的原因主要包括：零部件逐步国产替代降低采购成本，如公司自 2021 年 9 月开始使用国产控制器降低了产品成本；随着公司生产规模的不断扩大，生产自动化程度的提高，生产效率不断提升；产品结构的优化升级带来的销售价格的提升；人民币贬值带来的收入等等。

(2) 公司将严格按照相关法律法规的要求履行信息披露义务。

(3) 公司力求通过共同投资建立产业基金的方式，更好地助力公司下一步产业规划。产业基金将重点投资于新能源、新材料、先进制造、节能环保产业以及对相关产业领域具有协同效应的生产性服务业、战略性新兴产业，重点关注能够适度延伸公司产业链条及其他符合国家战略发展政策及趋势的投资机会，赚取合理利润。公司将在提高主营业务的核心竞争力的同时，适度延展公司产业发展链条，充分借助专业投资机构和基金在新能源、新材料及先进制造等产业领域的资源优势和专业投资能力，确保公司在投资方面作出理性决策，最大程度上降低投资风险，从而促进公司健康发展，提升公司综合竞争力，为公司和全体股东创造更多的价值。

(4) 在当前场地电动车行业竞争加剧、市场增速放缓且公司美国客户订单需求不达预期的情况下，公司现有产能在短期内已可满足市场的需求，因此目前暂无新增产能的计划，后续根据订单推进情况进行合理的产能规划。

以上，感谢您的关注！

4. 贵司境外营收占比 80%以上，近期美元升值，亚洲货币贬值潮，请问公司如何规避外贸货币政策风险？

答：您好。公司海外销售主要以美元结算，汇率的波动将对公司的经营带来一定的影响。公司将密切关注国际市场环境变化和人民币汇率的变化走势，完善

汇率风险预警及管理机制，以最大限度降低汇率波动的风险。公司将认真做好各项生产经营管理工作，持续加强市场开拓，在巩固现有销售网络的基础上，进一步加大国际化营销网络布局，扩容优质客户群体,争取获得更多的国内外市场份额，持续提升公司核心竞争力。感谢您的关注！

5. 请问公司未来产品研发有考虑低空经济领域吗？是否有部分技术可以使用在低空飞行产品上？

答：您好。公司目前尚无针对低空经济领域开展业务的安排。感谢您对公司的关注。

6. 董秘，你好！关注到公司 2023 年高尔夫车营收下滑较多，但还在进行中的研发，仍以高尔夫球车为主，是否考虑增加其他车型的研发投入？

答：您好。公司目前的场地电动车产品主要包括高尔夫球车、电动观光车、电动巡逻车、电动货车。从销售收入占比来看，高尔夫球车占比在 70%以上，其次是观光车占比在 10%以上。因公司主要市场和客户需求的原因，目前仍以高尔夫球车为主要的产品类型。公司将进一步开拓国内外市场，争取更多的市场份额，根据市场的需求情况持续优化客户的类型和产品的结构。感谢您的关注！

7. 公司目前现金流比较充足，未来会有收购并购等投资计划吗？

答：您好。公司在持续深耕主业、提升自身核心竞争力、不断加强对产业链上下游及相关行业创新发展理解应用的基础上，不排除根据实际经营需要通过投资、收购等方式进行资源整合，从而进一步加快公司现代化产业布局，实现高质量发展。感谢您的关注！

8. 董秘，你好！可以介绍一下什么是 ODM 销售模式吗？和传统销售模式相比，有什么优势吗？

答：您好。ODM 为 Original Design Manufacturer 的缩写，是由采购方委托制造方提供从研发、设计到生产的全部服务，而由采购方负责销售的生产方式。ODM 公司按客户需求设计开发或自主研发产品，向客户直接销售公司产品。客户从公司采购产品后进行组装、个性化改装后对外销售，其销售的方式、定价和售后服务均由客户自行负责。ODM 的销售模式在充分发挥制造商在生产效率和

成本控制方面优势的同时，也可以充分利用外部销售资源实现多渠道销售。感谢您的关注！

9. 公司的海外市场营收如何？主要是面向哪些国家销售？

答：您好。公司 2023 年实现海外收入 94,695.25 万元，营收占比 87.57%。公司将坚持国际化、全球化发展战略，致力于为国内外客户发展赋能，目前，公司产品已覆盖美国、加拿大、墨西哥、澳大利亚、越南、沙特、埃及等多个国家及地区。同时，公司将紧紧抓住北美、东南亚、中东等重点市场和重点客户的开拓。感谢您的关注！

10. 公司的募投资金未来计划怎么使用？

答：您好，为充分保障投资者的利益，公司将严格按照相关法律法规的要求，结合行业发展趋势、公司整体经营发展布局及项目实际情况等客观因素，审慎进行超募资金的投向决策，努力提升公司核心竞争力、实现价值增长以回馈投资者的信任。感谢您的关注！

11. 境外客户订单情况给介绍一下

答：您好。公司业务以外销为主，2023 年实现境外收入 94,695.25 万元，营收占比 87.57%。感谢您的关注。