

证券代码：603350

公司简称：安乃达

安乃达驱动技术(上海)股份有限公司

投资者关系活动记录表

编号：2026-001

投资者关系活动类别	业绩说明会
活动主题	安乃达 2025 年年度业绩说明会
时间	2026-04-21 - 14:00-15:00
地点/方式	上证路演中心 https://roadshow.sseinfo.com 网络文字互动
参会人员	董事长：黄洪岳、职工代表董事、董事会秘书、财务总监：李进、 独立董事：卢建波
投资者关系活动主要内容介绍	<p style="text-align: center;">投资者关系活动主要内容</p> <p>1、公司境外业务同比下滑，如何判断海外市场趋势？</p> <p>尊敬的投资者您好！2025 年度公司境外业务主要来源于电助力自行车（eBike）使用的中置电机、减速轮毂电机、控制器、传感器等成套电驱动系统，该业务收入又分为直接出口销售和通过国内整车厂实现间接出口销售，最终 eBike 整车均在境外销售，近年来，公司该 eBike 用电驱动系统业务收入一直在稳步增长，2025 年公司 eBike 用电驱动系统业务收入同比实现增长 12.80%。随着海外市场库存的逐步去化，相关市场已于 2025 年下半年呈现回暖态势，我们对海外业务的中长期发展持谨慎乐观态度。值得特别关注的是，公司直接出口业务毛利率高达 46.74%，是境内的 4 倍以上，以不足 12% 的收入贡献了逾三分之一的整体毛利，是公司利润结构的重要优化力量。公司正坚定推进全球化战略，通过越南工厂面向欧美市场灵活交付，通过匈牙利欧洲服务总部深度服务欧洲高端客户，全球化产能与服务网络的持续完善将为境外业务回升提供坚实基础。感谢</p>

您的关注。

2、公司境外业务毛利率显著高于国内，但目前境外业务占比仍较小，显然开拓海外市场是公司发展的重要机遇，拥有巨大增长空间，公司在进一步开拓海外市场方面有何规划？什么时候能够实现境外营收占七成以上？

答：尊敬的投资者您好！2025年，公司毛利率较高的 eBike 用电驱动系统业务收入实现了 12.80% 的同比增长。持续推进全球化是公司的核心战略，我们正从“产品出海”深化为“品牌与服务出海”，具体规划如下：

强化品牌全球影响力：公司通过深度参与欧洲自行车展、台北国际自行车展、美国海獭展等全球顶级行业展会，结合产品展示与试骑体验，持续向客户与消费者传递高品质、可靠的品牌形象。

完善本地化服务与支持网络：为贴近市场，公司已在欧洲、北美及亚洲建立了完善的服务体系。我们在荷兰设立了多语言呼叫中心，在匈牙利建立了欧洲服务总部与检修中心，并在意大利、法国、美国等多个国家设有本地服务站，以确保为品牌商与经销商提供快速的技术响应与售后支持。

深化客户合作模式：公司正从供应商转向深度服务合作伙伴。通过“AnandaLink”智能诊断平台，赋能客户进行远程故障诊断与维护，同时将售后数据闭环反馈至研发端，驱动产品持续优化，致力于成为整车品牌长期可信赖的战略伙伴。

通过这些举措，公司将持续拓展国际市场，夯实全球发展根基。感谢您的关注！

3、近期关注到公司的宣传都聚焦于“AI+电驱动”，请问这种战略具体指什么？有哪些进展？

答：尊敬的投资者您好！“AI+电驱动”是公司 2025 年明确提出的战略发展方向，核心是通过多传感器融合（力矩、速度、姿态）、边缘侧 AI 算法与高性能执行器（电机）的实时闭环，赋予智能设备“环境感知—智能决策—精准控制”的高阶能力，推动电驱动产品从“功

能性零部件”向“智能化系统”升级。在关键合作方面，公司与全球新一代AI 人机交互智能触控技术领军企业Tangi0 Limited (TGO)建立了长期战略合作伙伴关系，获得了TGO先进智能触控技术在全球两轮车全品类应用领域的独家合作权，并在具身智能机器人领域开展联合开发，将AI算法与触觉传感器融入自研电驱动系统，推动下一代智能两轮车从“动力解决方案”向“动力与智能交互一体化解决方案”升级迈出关键一步。感谢您的关注。

4、您好，请问公司今年有扩展其他业务的打算吗？

答:尊敬的投资者您好！2025年是公司“AI+电驱动”战略从技术验证走向收入变现的关键一年。年报数据显示，公司在非两轮电动车市场的相关电机销售额已突破1.26亿元，成功实现了从技术积累到规模收入的跨越。在应用场景方面，公司依托电驱动技术平台，已将产品延伸至智能电动滑板车、智能电动轮椅、智能代步车、清洁机器人、割草机器人、扫雪机器人、高尔夫捡球机器人等新兴领域，定制化电机及驱动系统解决方案获得市场认可，初步开辟了第二增长曲线，公司在上述机器人等新兴领域业务尚处于市场拓展和培育阶段，相关收入及利润占公司整体营收比重较低，对公司经营业绩影响较小；与此同时，公司与深圳汉阳科技有限公司签订战略合作框架协议，在庭院服务机器人领域落实联合开发与制造，确立未来五年共同服务累计50万全球客户的战略目标，深度协同推进新业务的产业化落地。该合作协议仅为双方合作意向性约定，具体合作项目、实施进度、业务规模及盈利水平均存在较大不确定性，协议中提及的客户目标不构成公司对投资者的业绩承诺，亦不会对公司近期经营业绩产生重大影响。

公司新业务拓展涉及新兴应用场景，面临市场竞争加剧、客户拓展不及预期、产品研发迭代不及预期、下游需求波动、合作推进进度不达预期等风险；相关业务收入规模仍处培育阶段，对公司整体业绩贡献存在不确定性，敬请广大投资者注意投资风险，感谢您的关注。

5、公司在机器人领域的具体布局是什么？

答:尊敬的投资者您好!公司在保持原有主营业务稳健增长的基础上,积极寻找第二增长曲线,投身具身智能机器人赛道。具体布局包括以下几个层次:在应用场景方面,公司依托电驱动技术平台,已将产品延伸至智能电动滑板车、智能电动轮椅、智能代步车、清洁机器人、割草机器人、扫雪机器人、高尔夫捡球机器人等新兴领域,定制化电机及驱动系统解决方案获得市场认可,公司在上述机器人等新兴领域业务尚处于市场拓展和培育阶段,相关收入及利润占公司整体营收比重较低,对公司经营业绩影响较小。自主孵化方面,公司于2025年8月设立控股子公司安德博智能科技(上海)有限公司,聚焦机器人领域产品的研发、制造与销售。战略投资方面,公司参股浙江智鼎机器人有限公司。生态合作方面,公司与深圳汉阳科技有限公司签订战略合作框架协议,在庭院服务机器人领域开展全方位合作,确立了未来五年共同服务累计50万全球客户的战略目标,该合作协议仅为双方合作意向性约定,具体合作项目、实施进度、业务规模及盈利水平均存在较大不确定性,协议中提及的客户目标不构成公司对投资者的业绩承诺,亦不会对公司近期经营业绩产生重大影响。;公司获得了TGO先进技术在全球两轮车全品类应用领域的独家合作权,并与其建立了深度绑定关系,双方在具身智能机器人领域开展联合开发。相关合作处于推进过程中,相关技术落地、产品化进度、市场接受度及商业化变现存在不确定性,能否形成持续竞争力及稳定收益存在较大变数。

上述新兴行业整体技术迭代较快、市场竞争激烈,下游需求存在波动风险,公司相关布局未来能否实现规模化收入及可持续盈利存在不确定性,敬请广大投资者理性看待公司业务布局,审慎做出投资决策,注意投资风险。感谢您的关注!

6、请问公司营收情况如何?

答:尊敬的投资者您好!2025年度,公司实现营业收入20.04亿元,同比增长31.14%,首次突破20亿元大关,创公司历史新高。

业绩增长的核心驱动力来自轮毂电机产品的量价齐升：全年轮毂电机销售量达 930 万台，同比增长 37.14%，实现营业收入 16.25 亿元，同比增长 39.40%。与此同时，非两轮车业务快速放量，相关电机销售额突破 1.26 亿元，也展现了公司“万物赋能”的战略已实现了从技术验证到规模收入的跨越。感谢您的关注。

7、公司如何践行“提质增效重回报”行动方案？

答：尊敬的投资者您好！公司已将“提质增效重回报”落实到具体举措中。在股东回报方面，已将持续稳定的利润分配政策写入《公司章程》，2024 年度现金分红占归母净利润比例达 100.37%，上市以来累计分红约 1.80 亿元（含税）。在公司治理方面，已完成取消监事会的治理结构优化，对《公司章程》等核心制度进行全面修订与完善，持续提升治理规范性。在投资者沟通方面，公司通过定期报告、临时公告、ESG 报告、上证 E 互动、投资者热线及业绩说明会等多种渠道主动加强信息披露，强化与市场的良性互动。在 ESG 实践方面，核心子公司江苏安乃达绿电占比已达 62%，年节电超 12.7 万度，获评“江苏省绿色工厂”，计划 2026 年实现 100%绿电覆盖，并承诺设定科学碳目标（SBTi）。感谢您的关注。