

久祺股份有限公司投资者关系活动记录表

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（<u>请文字说明其他活动内容</u>）
参与单位名称及人员姓名	详见附件
时间	2025 年 5 月 22 日（星期四）
地点	杭州城中香格里拉酒店
上市公司接待人员姓名	1、董事会秘书兼财务总监雍嫵 2、证券代表 陆佳骐
投资者关系活动主要内容介绍	1、公司目前 E-BIKE 销售占比是多少，未来 E-bike 前景如何？ 答：根据公司披露的 2024 年年度报告数据，E-BIKE 产品占公司整体营业收入的比例大概为 10%。 目前来看 E-BIKE 产品未来市场空间呈现积极发展趋势。公司开发智能控制系统及与高校合作研发，以提升竞争力。从行业趋势看，全球环保政策及绿色出行理念的普及加速了 E-BIKE 对传统通勤自行车的替代。公司专注 E-BIKE “三电项目”优化核心零部件供应链，标准化电池模组，并计划通过跨境电商平台及品牌推广扩大市场份额。 E-BIKE 产品在海外成熟市场及国内新兴场景中均具备增长潜力，公司通过技术创新与市场拓展双轮驱动，有望持续受益于行业扩容。 2、公司客户库存周期一般是多久，前几年库存高是什么原因？

	答：公司客户正常情况库存周期一般是 2-3 个月。近年库存高点在 2022 年，主要原因是当时美洲地区物流情况严峻，海运费高涨，海关清关滞缓，导致货物错过当年销售旺季，加之欧洲出现俄乌冲突等不可抗力因素导致市场受到影响。基于以上原因导致 2022、2023 年度库存积压情况严重，2024 年度下半年以来情况有所好转。 3、公司跨境电商销售额分区域分布？ 答：目前公司跨境电商业务以美国为主，其次为欧洲地区。 4、美国地区加征关税，目前公司有在跨境电商平台对产品采取提价措施吗，销售有无受到影响？ 答：公司已经在自主品牌跨境电商平台实施了产品提价措施，截至目前跨境电商自主品牌销售没有受到影响。 5、近期美洲地区海运费呈现上涨趋势，对公司影响如何？ 答：公司的 ODM 业务模式，产品以 FOB 为计价模式的情况下，运费由客户自己承担，对公司业务影响小。 在 OBM 跨境电商自主品牌销售端，海运费由公司承担，会带来一定的成本增加。 6、公司近几年有拓展新市场吗？ 答：公司主要市场集中在欧洲、美洲地区，目前也在加大开拓亚洲、大洋洲、非洲等地区市场。 7、目前在 E-BIKE 头部品牌有哪些？ 答：目前涉及做 E-BIKE 品类的公司较多，没有特别大的领军标杆出现，行业呈现出新兴市场开拓趋势。公司 E-BIKE 产品设计丰富，款式众多，消费者选择性强，在市场竞争中有一定的竞争优势。
日期	2025-05-23

附件：

参会人员名单

曹倩雯 李悦瑜	广发证券
程跃	煜德投资
孙昊天 陈思远 王丽敏	银华基金
李进	和沅资产
陈泽文	中信建投
陆怡雯 吴昊 周雪军	海富通基金
吴政	华安基金
林小聪	国泰基金
王毅成	兴业银行
徐斌	富国基金