

证券代码：689009

证券简称：九号公司

九号有限公司

投资者关系活动记录表

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 checked="" type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 路演活动 <input type="checkbox"/> 其他
参与单位名称	参会名单详见附件	
时间	2025年8月1日、2025年8月2日	
地点	进门财经	
上市公司接待人员姓名	中国经营事业部总裁 何飞龙 董事会秘书 徐鹏 证券事务代表 王蕾	
投资者关系活动主要内容介绍	<p>一、业绩情况介绍</p> <p>2025年上半年公司实现营收117.42亿元，同比增长76.14%；归母净利润12.42亿元，同比增长108.45%；扣非归母净利润13.12亿元，同比增长125.32%；经营活动产生的现金流量净额为36.53亿元，同比增长46.94%；毛利率为30.39%，同比增加1.48个百分点；归母净利率为10.57%，同比增加1.64个百分点。公司拟派发现金红利超3亿元，拟注销存托凭证600万份。费用端，上半年期间费用率14.89%，同比下降2.98pct。其中，销售费用率7.60%，同比下降0.47pct；财务费用率-2.67%，同比下降1.67pct，主要是因为上半年汇兑收益以及存款利息收入的增加所致。</p> <p>第二季度实现营业收入66.30亿元，同比增长61.54%，归属于上市公司股东的净利润7.86亿元，同比增长70.77%，归属于上市公司股东的股份支付费用1.03亿元，剔除股份支付费用影响后的归属于上市公司股东的</p>	

净利润 8.88 亿元，同比增长 83.76%。营业收入划分如下：

（一）电动两轮车销量 138.87 万台，收入 39.60 亿元，截至 7 月 31 日，公司在中国区的电动两轮车专卖店超 9000 家；自主品牌零售滑板车销量 38.38 万台，收入 9.29 亿元；全地形车销量 0.8 万台，收入 3.23 亿元。

（二）ToB 产品直营收入 4.34 亿元。

（三）配件及其他收入合计 9.83 亿元。

二、投资者问答

1、电动两轮车业务毛利率提升的原因？公司对长期利润率的展望？

答：2025 年上半年，公司电动两轮车业务剔除建店补贴和保证类质保费用影响后，毛利率为 25.21%，主要系采购成本下降、规模效应提升，以及电动两轮车软件收入的增加，目前续费率持续提升。

公司计划通过不断优化成本结构、发挥规模效应，以及提升软件服务业务竞争力，同时注重产品质量和用户体验，以保持市场竞争力。

2、最近几周公司电动两轮车的激活情况如何？

答：最近两三周电动两轮车激活量同比增速在 60%以上，终端需求强劲，延续了良好的态势。

3、公司电动两轮车业务中电动摩托车（包含电动轻便摩托车，下同）与电动自行车的销量、收入占比如何？Q 系列产品发布后公司女性用户占比是否有显著提升？下半年电动摩托车、电动轻便摩托车及新国标电动自行车的推出计划是怎样的？

答：2025 年上半年，两轮车的销售结构上看，电动摩托车比电动自行车的销量和销售额都略高一些。专为女性开发的 Q 系列竞争力突出，已跻身销量前三品类，用户圈层拓展持续深化，明年女性产品布局将进一步完善。

下半年产品规划方面，11月将推出符合新国标的全新电动自行车并同步交付。新国标规范仅适用于电动自行车品类，电动摩托车、电动轻便摩托车不受新国标影响，将按既定节奏推进，旗舰款电动摩托车M5系列计划于8月底发布。

4、今年四季度新国标实施后，公司怎么看四季度及明年行业需求与格局变化？

答：从市场需求看，电动两轮车属于刚需产品，且公司的客群以新增需求为主，预期新国标实施对明年市场需求影响有限。2026年公司计划推出的多款新品值得关注，有望进一步巩固市场竞争力。

从竞争格局看，作为行业新进入者，公司在应对法规政策调整时具备灵活性优势，公司当前库存压力较小，能更快速响应市场变化，为产品创新与差异化竞争提供了更有利条件。

5、公司今年产能水平如何？未来的产能扩充计划？

答：常州工厂的产能扩产顺利，能满足业绩旺季的需求，珠海作为第二生产基地建成后，公司电动两轮车产能预计可达700万台/年。

6、公司关于电动两轮车门店店销结构、大店模式及相关影响是怎样的？

答：头部门店集聚效应逐步显现。从结构分层来看，第一梯队高销门店（年销量1000-2000台）已逐步开始形成规模化。

大店战略加速推进，首批2.0形象旗舰店已于上海、山东临沂投入运营，将通过实际经营数据复盘总结，动态优化升级方案。2026年确保总店数量为万店基础上，计划进一步拓展升级大店网络。

7、公司对综合服务中心的定位是什么？后续有怎样

的开店计划？

答：公司通过差异化定位构建全链路售后体验壁垒，重点城市设立“殿堂级服务中心”，提供重大故障诊断等终极解决方案，承担城市级服务兜底职能，配备优秀技术团队与设备，确保复杂问题的专业化处理能力；通过分级体系分层响应不同场景需求，目前重点推进各层级网点的标准化落地，后续将根据城市规模与用户密度逐步加密布局，确保服务覆盖的全面性与高效性。

8、公司软件续费率在持续提升，真智能 3.0 也提供了情绪价值的新体验，请问后续会员费会有新的收费方式或者变化吗？

答：后续公司还会通过皮肤商城、智能周边配件等进一步增加用户粘性，为用户提供更多价值。

9、如何看待智能两轮车后续的升级方向？

答：公司正搭建凌波 OS 智能化生态底座，融合 AI 和云端算力实现智能化功能，解决电动两轮车物理及成本空间限制大算力芯片的问题，该系统将成为技术核心竞争源头，实现硬件支持下的软件升级。展望未来，随着成本的下降，公司会逐步实现科技平权，针对不同产品会有不同智能化功能的配置，高端车型的智能化功能也会逐步应用到中端及入门级产品中。此外，除了软件端，车辆底盘、电控和电池方面公司也在持续投入研发力量，后续会在产品上逐步体现出来。

10、3000 元以上价格带的目标市场是否在不断扩容？如何看待该市场后续的竞争？

答：今年在国补政策的影响下，3000 元以上价格带的市场份额在不断扩容。

公司的主力价格带在 4000 元以上，目前公司 3000-4000 元价格带的产品布局相对不多，2026 年，公司

计划在这个价格带进行重点布局，以丰富产品矩阵，更好地满足不同消费者的需求。

11、公司割草机器人业务近况？

答：渠道方面，目前公司已进入大部分欧洲线下园林工具门店，具备先发优势；同时，公司动态的观察亚马逊、KA、CE 等渠道的机会，逐渐重点的去拓展渠道。例如，7月8日-11日，亚马逊大促期间，Navimow 割草机器人强势霸榜美国、德国、法国、意大利、荷兰、比利时六大站点，斩获割草机器人类目 Best Seller 榜单 Top 1。

产品方面，公司也会进一步丰富 SKU，包括针对不同渠道的产品、新技术路径的产品等。

12、未来公司会有拓展其他庭院类机器人的想法吗？

答：公司始终秉持以用户需求为核心的发展理念，持续关注机器人技术在多元场景中的应用潜力。基于公司机器人技术积累与创新基因，公司将审慎评估新机会与现有机器人平台的协同价值及增长空间，积极探索庭院智能生态的未来发展方向

13、如何评估无边界割草机器人的市场扩容潜力？该品类产品未来预期渗透率将达到何种水平？

答：全球共有 2.5 亿个私人花园，60%适合使用割草设备，这其中 80%集中在欧美，形成了约 1.2 亿个花园的市场规模。

传统割草机产品使用周期 8-10 年，年更新需求约 1500-2000 万台。随着割草机器人产品体验的持续提升，如能覆盖传统割草设备的功能需求，智能割草机器人市场规模有望达到 600-700 万台。

目前，无边界割草机器人的增速较快。2024 年，全球有边界与无边界割草机器人的市场占比 7:3，今年达到

	<p>4:6。凭借技术革新、产品优化与市场教育推进，长期发展前景广阔，有望大幅提升市场渗透率。</p> <p>14、公司如何在割草机器人行业的激烈竞争中脱颖而出？</p> <p>答：目前公司积淀了以下三大核心优势：</p> <p>(1) 依托技术先发优势，持续优化算法与用户体验，提升产品可靠性，实现低退货率。</p> <p>(2) 拥有全链条整合能力，覆盖研发、产品、供应链、渠道、品牌等全职能板块。复用集团成熟方法论，快速响应市场需求。</p> <p>(3) 坚持用户价值导向，始终倾听用户需求，聚焦为用户创造价值，以持续的思考与活力推动自身进步。</p> <p>15、公司对 E-Bike 业务明年的展望？</p> <p>答：产品方面，公司计划明年在欧洲市场发布相关产品；技术方面，将在传动系统、电池、电机等核心领域开展创新；渠道方面，E-bike 可以复用部分滑板车渠道。此外，公司有望把电动两轮车业务积累的智能化功能复制到 E-Bike 中，助力业务发展。</p> <p>16、公司电动滑板车业务超预期的原因？</p> <p>答：主要得益于零售端与共享端市场的协同发力。零售端方面，在行业整体增长的同时，公司凭借产品竞争力提升市场份额，上半年收入同比增长 28%；下半年叠加黑五、圣诞等促销节点，增长动能有望延续。</p> <p>共享端方面，一方面是欧洲经济恢复性增长，同时共享出行运营商盈利能力改善，进而激发其扩大设备采购的需求；另一方面是共享端电动滑板车通常存在 2-3 年的设备更新周期，当前处于换新周期。</p>
日期	2025年8月1日、2025年8月2日
附件	参会名单： ArtIvet Cap、Daiwa Capital Market、Dymon Asia、ForwardEdge Investment、Jefferies、Point 72、

	<p>Sigmoid Management LP、上海阿杏投资、百川财富资管、宝盈基金、北京明希资本、北京诺昌投资、北京容光私募、北京溪牛投资、北京知未私募、博道基金、博时基金、博裕资本、财通证券、财通证券资管、长城基金、长城证券、长信基金、长江证券、长江证券资管、城天九投资、承周资管、创富兆业金融、淡水泉SpringCapital、德汇投资、递归私募基金、东方财富证券、东方基金、东方红资产、东方证券、东方证券资管、东海证券、东吴证券、度势投资、敦和资管、杭州恩宝资管、丰琰投资管理(浙江自贸区)有限公司、沅沛投资、冯源(宁波)私募、富达基金(中国)、富国基金、富瑞金融、高毅资管、工银瑞信基金、光大证券、光大证券资管、广发基金、广发证券、国海证券、国华兴益资管、国金证券、国泰基金、国泰海通证券、国投证券、国信证券、海通证券、杭州凯岩投资、杭州正鑫私募、豪山资管、和谐汇一资管、荷荷私募、弘则弥道投资、宏利投资、鸿运私募基金、华安基金、华安证券、华宝基金、华宝证券、华创证券、华福证券、华杉瑞联、华商基金、华泰保兴基金、华泰柏瑞基金、华泰证券、华西证券、华鑫证券、华夏基金、华源证券、汇百川基金、汇丰前海证券、建信基金、交银国际、交银施罗德基金、金信基金、景顺长城基金、九泰基金、上海君和立成、开源证券、凯石基金、康曼德资本、上海利檀投资、深圳领骥资管、龙石资管、深圳茂源财富、美国银行、民生银行、上海明河投资、摩根大通公司、南京证券、诺安基金、上海磐厚动量、磐行资本、盘京、鹏华基金、鹏扬基金、朴一资本、乾惕投资、青岛立心私募、泉果基金、瑞华投资、瑞联私募、瑞银集团、瑞银证券、润达私募、润晖投资、沙钢投资、上海嘉世私募、上海金恩投资、上海景领投资、上海君和立成、上海利檀投资、上海明河投资、上海磐厚动量、上海慎知资管、上海天猷投资、上海彤源发展、上海彤泰私募、上海万纳基金、上海证券、上海正心谷投资、申港证券、申万宏源、申万菱信基金、神农投资北京、石锋资管、首创证券、素本投资、太平洋证券、天虫资本管理、天风证券、天弘基金、天惠投资、同犇、上海彤源发展、万和证券、威廉欧奈尔投资、五矿证券、西安瀑布资管、西部利得基金、西部证券、新机器人科技、兴华基金、兴业证券、行知创业投资、阳光保险、银华基金、永赢基金、甬兴证券、源乐晟资管、远信资本、运舟私募基金、招银国际资本、招商基金、招商证券、浙商证券、浙商证券资管、正圆私募基金、知常容投资、中国国际金融、中国银河证券、中欧基金、中欧瑞博资管、中信保诚基金、中信建投国际、中信建投证券、中信期货、中信证券、中泰证券、中天汇富基金、中银基金、朱雀基金、遵道资管(以上排名不分先后)</p>
--	--