

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：2025-002

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		
参与单位名称	LCRICH CAPITAL MANAGEMENT 百嘉基金 北京信弘天禾投资 冲积资产 创金合信 大成基金 东证资管 佛山市东盈投资 歌汝私募 光大保德信基金 广东恒健投资 广发基金 广州市知本复利投资 国寿养老 国泰海通 国泰基金 国信汽车 杭州宽合私募基金 杭州优益增 红华资本 宏利基金 鸿道投资 湖南源乘私募基金 华安资产	华泰柏瑞基金 华源证券 汇添富基金 九鼎投资 九泰基金 留仁资产 摩根华鑫 宁银理财 农银汇理 诺德基金 前海联合基金 人保资产 上海冲积资管 上海季胜投资 上海筌笠资管 上海五聚资管 上海涌乐私募基金 上海云汉资管 申万菱信 深圳前海华杉资管 太保资产 天风证券 天弘基金 万家基金	闻天私募 西部利得基金 新华基金 鑫元基金 易方达 银华基金机械 银泰证券 永赢基金 长盛基金 长信基金 招商基金 中庚基金 中国国际金融 中国人保资管 中加基金 中信建投基金 中信证券 中信资管 中银资管 中邮创业基金 中再资管 朱雀基金
时间	2025 年 8 月 5 日 20:00-21:30		
地点	“进门财经”网络电话会议		
上市公司接待人员姓名	董事会秘书 江文秀 证券事务代表 黄晓伟		

其他接待人员 姓名	大摩半导体创始人、董事长：乔晓丹 大摩半导体创始人、副总经理：王建安 大摩半导体副总经理：王翔
投资者关系活 动主要内容介 绍	投资者提出的问题及公司回复情况： 一、公司本次收购大摩半导体的核心战略意义是什么？ 答：公司近期公告了关于收购江苏大摩半导体科技有限公司（以下简称“大摩半导体”）部分股权并对其增资的事项，本次事项符合公司积极开展投资和并购活动，探索企业战略转型升级，寻求第二增长曲线的战略规划，也是公司突破主业困局的关键举措。受市场竞争和全球贸易摩擦加剧尤其是美国“双反”调查等因素影响，公司主业持续承压，寻找新的增长引擎已成为公司实现可持续发展的必经之路。基于对中国半导体产业国产化替代浪潮的深度研判，公司拟切入半导体前道量检测设备领域。 大摩半导体专注于集成电路及半导体晶圆量检测领域，致力于为全球客户提供再制造、升级改造与技术服务、自研设备的综合解决方案，主要通过提供高稳定性、品类丰富的前道量检测修复设备、配件及技术服务来满足客户的全方位需求。如本次收购实施成功，公司将实现向半导体领域的战略转型和产业升级，将对公司后续在半导体领域的产业布局奠定良好基础和开启新起点，对公司而言具有重大战略意义。 二、请介绍大摩半导体的业务和财务情况。 答：大摩半导体成立于 2017 年，系半导体前道量检测设备解决方案供应商，主要为半导体制造过程中良率提升提供前道量检测修复设备、维保技术服务、量检测设备配件和设备及零部件研发等综合解决方案。通过多年技术服务与再制造业务，大摩半导体开发了高质量的客户群体，塑造了优秀的客户口碑。

近年来，大摩半导体营业收入稳健增长，从 2022 年 19,098.90 万元提升至 2024 年 27,786.27 万元，复合增长率达 20.62%；利润规模稳步提升，净利润从 2022 年 4,774.55 万元提升至 2024 年 6,493.43 万元，复合增长率达 16.62%，在细分领域跻身头部阵营。

三、本次交易方案中关于交易对手方用交易价款的 36% 购买上市公司股票是基于什么考虑？

根据公司与大摩半导体拟签署的《股权购买及增资协议》相关约定，公司有权基于协议的履行情况要求本次交易中的股权转让方以不少于其在本次交易中已取得及将取得的全部交易价款（扣除相关税费后）的 36%，从二级市场购买上市公司股票，并对股票进行自愿锁定或质押，后续根据大摩半导体的业绩完成情况予以逐年解禁。上述安排的核心目的在于深度绑定股权转让方与上市公司长期利益，激励其持续提升大摩半导体的经营业绩，从而支撑上市公司整体业绩增长并促进上市公司市值健康、稳定地发展。

四、前道量检测修复设备较全新设备有什么竞争优势？

答：主要有以下三点优势：

- 1. 显著的价格优势：大摩半导体提供的修复设备售价大幅低于同等全新设备售价，很大程度降低了客户的采购成本；
- 2. 高效的交付能力：相较于国际品牌（如 KLA 等知名设备厂商）较长的供货周期，大摩半导体依托现有成熟制程设备库存储备，能够提供更短的交付周期；
- 3. 可靠的运维服务保障：大摩半导体提供及时响应的后续运维服务，确保设备长期稳定运行，最大限度保障客户产线效率。

五、请介绍大摩半导体的维保技术服务。

答：前道量检测设备作为高精密仪器，其稳定运行对保障下游芯片产线至关重要。若设备维护不及时或发生故障，将直接影响产线稳定性，严重情况下可能导致产线大幅减产甚至停工。因此，下游客户在选择设备供应商时，不仅关注设备本身的性能与验收标准，更高度重视供应商持续、可靠的运维服务能力。

大摩半导体依托多年深耕积累的丰富修复经验、成熟技术体系、专业的工程师团队及丰富的备品备件资源，具备高效应对前道量检测设备全生命周期内各类技术挑战的能力。其为客户提供涵盖预防性维护、故障诊断与排除、设备性能调试与优化等在内的全方位维保技术服务，最大程度保障设备稳定运行，持续提升客户产线效率。目前，大摩半导体的技术服务客户主要包括中芯系、积塔半导体、台积电（TSMC）、德州仪器（TI）等。

六、大摩半导体在维保技术服务上有什么行业壁垒或者竞争优势？

大摩半导体的维保技术服务壁垒主要建立在技术人才、备品备件供应链和客户资源三个方面，具体而言：

- 1. 在技术人才上，大摩半导体技术团队核心成员来自KLA、日立等国际原厂，拥有 10 余年的半导体设备经验，具备深度技术修复能力，可解决高难度设备故障，设备翻新修复率位于行业前列；
- 2. 在备品备件供应上，大摩半导体建立了多渠道供应体系，如从二手设备拆解获取稀缺备件、建立维修团队修复故障备件、光源和光学器件等耗材实现部分国产化，大摩半导体在成熟制程上的备件库存量和品类广度较为丰富，且有较强的时

效性保障；

3. 在客户资源壁上，大摩半导体在设备销售与维保服务上充分协同发展，设备销售带动维保服务业务，设备客户自然转化为维保客户，如中芯国际等客户通过设备合作切入维保服务业务。

如本次收购实施成功，上市公司向大摩半导体增资 8,000 万，将进一步扩大其人才储备、备件供应和客户资源，进一步巩固大摩半导体在维保技术服务领域的竞争壁垒。

七、在维保技术服务上未来发展如何规划？是否有望向先进制程拓展？

大摩半导体在维保技术服务上未来将采取差异化切入的策略，在成熟制程上，承接更多原厂退出的成熟制程维保市场，进一步提高现有客户如中芯国际的维保订单份额，目前国内成熟制程维保存量市场空间广阔，大摩半导体在成熟制程领域仍有很大的增长空间；在先进制程上，目标优先服务国内重点客户，因部分客户无法获得原厂支持，会在维保上面临更多的困境，大摩半导体的切入一方面是基于商业化的考虑，另一方面，也是作为国内服务商的一份责任。

八、收购后续进度如何？还要履行什么程序？

答：本次交易已经公司第四届董事会第二次会议审议通过，根据《上市公司募集资金监管规则》《深圳证券交易所上市公司自律监管指引第 2 号——创业板上市公司规范运作》等相关规定，本次交易尚需提交公司股东会审议。待股东会审议通过后，方可开展协议签署、支付价款、股权交割等事宜，本次交易最终是否完成具有不确定性，敬请各位投资者注意投资风险。

九、公司在主业方面今年的规划如何？

答：公司高度重视主业的发展，在美国市场承压的情况下，

	从市场端，公司进一步加强非美市场的营销开拓，抓住东南亚、中东、欧洲等重点市场和客户，拓展销售渠道，巩固与现有客户合作，挖掘市场。从今年一季度情况来看，非美和国内市场占比已提升至 85.37%；在国内市场，公司也在升级优化营销网络，筛选优化经销商，加强指导培训，规范售后流程，夯实品牌建设；从产品端，公司不断加速电动全地形车（UTV）、清洁车等新产品研发与出口。此外，公司通过供应链优化、生产效率提升等措施加强成本管控，增强产品竞争力。
关于本次活动是否涉及应披露重大信息的说明	本次活动不涉及未公开披露的重大信息。
附件清单（如有）	无
日期	2025 年 8 月 5 日