

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	☐特定对象调研 ☐媒体采访 ☐新闻发布会 ☐现场参观 ☐分析师会议 ☒业绩说明会 ☐路演活动 ☐其他
参与单位名称	线上参与公司2025年半年度业绩说明会的投资者
时间	2025年8月20日 14:00-15:00
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 高禄峰 独立董事 许单单 CFO 凡孝金 董事会秘书 徐鹏
投资者关系活动主要内容介绍	1、请问董秘，公司最新股东人数是多少？ 答:尊敬的投资者您好，感谢您对公司的关注。根据《九号有限公司 2025 年半年度报告摘要》，截至报告期末存托凭证持有人总数为 20,363。 2、新国标的主要内容及对行业的影响，九号公司的应对措施是什么，预计对九号的影响是什么样的 答:尊敬的投资者您好，感谢您对公司的关注。一方面，公司电动两轮车的销量中电动摩托车占比较电动自行车略高一些，电动摩托车的生产与出货不会受到新国标的影响，将持续稳定贡献业绩；另一方面，公司内部已经储备了几款符合最新国标的电动自行车，这些新品在外观设计、智能化功能等方面均具备显著优势，公司对其市场表现充满期待。基于此，公司对达成全年电动两轮车的销量目标充满信心。 3、请问割草机器人目前较多采用激光雷达的技术路

线，公司 RTK+视觉的技术路线在将来是否会落后？

答:尊敬的投资者您好，感谢您对公司的关注。目前行业内存在多种技术路径，公司持续跟踪市场动态与技术发展趋势。公司在割草机器人领域采用的 RTK+视觉技术路线具有定位精度高、成本可控等优势，同时公司也在积极探索多元化技术路径。未来，公司将根据市场需求和技术成熟度，不断优化产品方案，持续丰富 SKU，为消费者提供更高性能、更具竞争力的产品。

4、我想请问杭州等大城市，什么时候有这种像上海北京这样的大型客户体验中心

答:尊敬的投资者您好，感谢您对公司的关注。7 月 10 日、8 月 11 日，公司分别在北京、上海落地了两家电动两轮车综合服务中心，和普通专卖店、维修店不同的是，公司的综合服务中心集体验和服务于一体，可以为用户提供一站式服务，包括接待咨询、故障诊断、维修保养、清洗服务、原厂配件购买、周边产品体验、车辆定损、道路救援等。

目前，公司正推进更多综合服务中心的布局，杭州等城市的相关选址与可行性测算工作会陆续开展。后续将充分借鉴北京、上海综合服务中心的成熟运营经验，结合区域市场需求统筹规划、动态推进建设，力争尽快为当地消费者提供与北京、上海同标准的优质产品体验及服务。公司希望通过落地综合服务中心，为用户提供贴心、专业、全面、便捷的服务体验，同时形成新的竞争优势。

5、近期公司股价明显滞后于大盘走势，请问在提高股东回报方面，公司有何具体措施？以及大股东减持不断，公司经营前景是否令人担忧？

答:尊敬的投资者您好，感谢您对公司的关注。公司始终高度重视对投资者的合理回报，坚持以稳健的经营业

	绩为基础，通过多元化举措持续提升股东回报水平。一是高比例现金分红，2024 年现金分红超 8 亿元，占同期归母净利润 73.85%。公司积极响应“一年多次分红”倡议，2025 年半年度拟现金分红超 3 亿元，占同期归母净利润 24.19%；二是持续推进股份注销，2025 年拟注销 600 万份存托凭证，多维度提振市场信心。未来公司还将结合经营、盈利及现金流情况，优化利润分配机制，进一步提升股东回报。 公司始终高度重视生产经营，持续深耕主业、强化运营管理，对发展前景抱有坚定预期，也对实现长期稳健发展充满信心。 6、公司的电动车智能化壁垒有多高，能持续保持差异化并持续保持领先吗？ 答:尊敬的投资者您好，感谢您对公司的关注。公司深耕智能短途出行领域，始终以“更智能、更安全”为产品研发核心理念，智能化壁垒主要体现在技术自主创新与前瞻布局上： 一方面，操作系统是整车智能化的基础平台，直接关系到用户骑行安全与交互体验。公司高度重视其安全体系建设，2025 年 8 月 6 日已与德国莱茵 TÜV 大中华区签署合作协议，围绕 ISO 26262 功能安全标准，以自主研发的智能操作系统凌波 OS（NimbleOS）为起点展开深度协作，推动整车操作系统功能安全水平对标并率先达到该国际标准。 另一方面，本次合作既奠定了公司在智能两轮车操作系统功能安全领域的行业领先地位，也标志着公司在智能化与安全技术融合上迈出关键一步。未来，公司将凭借持续的自主创新能力与技术积累，持续引领行业安全标准升级，进而保持差异化优势与领先地位。
--	--

	7、今年上半年公司的归母净利率达 10.6%，如何展望未来公司的利润水平？ 答:尊敬的投资者您好，感谢您对公司的关注。公司将继续聚焦智能短交通和服务类机器人业务，全力做好各项工作，未来随着各项业务规模效应的释放、产品结构的变化，以及费用管控能力的提升，公司有望持续扩大领先优势，为投资者带来更优异的回报。 8、请问公司电动滑板车今年在新品上有什么迭代，市场表现如何？今年上半年公司自主品牌零售滑板车实现了快速的增长，请问如何看待该业务未来增长的可持续性？ 答:尊敬的投资者您好，感谢您对公司的关注。2025 年 1 月，公司在国际消费类电子产品展览会 CES 上发布了全新升级的第三代电动滑板车 Max G3、F3 系列和 E3 系列产品，同时推出升级款三大技术 IP——滑板车骑行安全稳定技术 SegRide，长续航技术 SegRange2.0 和智能交互技术 SegSmart。第三代电动滑板车自发布上市以来，迅速获得全球用户、媒体及渠道合作伙伴的高度关注与广泛好评，在德国等多个国家成为畅销车型。 未来公司对滑板车的发展充满信心，海外滑板车人口渗透率不高，结合海外消费者习惯和用户需求，滑板车仍有迭代和差异化的发展空间，未来计划针对不同大区、不同国家开发更符合用户需求的产品。 9、请问公司今年发布的新款智能割草机器人有哪些特点？渠道进展如何，海外消费者对赛格威的割草机器人接受程度高吗？这个产品的空间有多大？ 答:尊敬的投资者您好，感谢您对公司的关注。Segway Navimow X3 通过提升机器行驶速度、加大刀盘宽度、优化电池性能、减少充电时间等技术革新，一次充电即可割
--	--

	草 1500 平米，在 24 小时之内可以覆盖 5000 平米，割草效率是行业平均的两倍。三频 RTK、300 度视角三摄 VSLAM 系统、ToF 传感器、VIO 等技术的采用，让机器的定位精度和运行稳定性也得到极大提升，能够在前后院、窄通道等对于传统割草机器人来说极具挑战性的场景中依然稳定工作。 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 BestSeller 榜单 Top1。 市场空间方面，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。 10、请问今年上半年公司电动两轮车收入实现翻倍增长的原因是什么？ 答:尊敬的投资者您好，感谢您对公司的关注。今年上半年公司电动两轮车销量 239 万台，同比增长 99.07%；收入 68.23 亿元，同比增长 101.70%，快速增长主要系品牌势能的提升、门店的拓展、店销的提升以及新产品的发布。 11、公司出货这么快达到 800 万台是不是都压给经销商了？11 月就不能销售老国标车了，积压的库存怎么办？ 答:尊敬的投资者您好，感谢您对公司的关注。公司
--	--

	基于自有的车联网数据中心，可结合终端激活数量与渠道库存动态调整出货节奏，当前渠道库存始终保持健康水平。公司始终将经销商伙伴的利益放在重要位置，不存在以损害经销商利益为代价的压货行为，双方始终保持互利共赢的合作关系。从终端数据来看，最近两三周公司电动两轮车激活量同比增速超过 60%，终端需求保持强劲，市场态势良好。针对即将在 2025 年 11 月全面实施的新国标，公司已有符合新标准车型的研发与储备，并将在当月同步启动新车型的交付，实现新旧车型的平稳切换。
日期	2025年8月20日