

江苏新日电动车股份有限公司 关于2025年半年度业绩说明会召开情况的公告

本公司董事会及全体董事保证本公告内容不存在任何虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，并对其内容的真实性、准确性和完整性承担个别及连带责任。

江苏新日电动车股份有限公司（以下简称“公司”）于2025年9月16日10:00-11:30通过上海证券交易所上证路演中心、价值在线以视频与网络互动方式召开公司2025年半年度业绩说明会，现将有关情况公告如下：

一、本次说明会召开情况

公司于2025年9月9日披露了《关于召开2025年半年度业绩说明会的公告》（公告编号：2025-047），于2025年9月16日10:00-11:30通过上海证券交易所上证路演中心、价值在线以视频与网络互动方式召开公司2025年半年度业绩说明会，公司董事长张崇舜先生，董事、总经理赵学忠先生，董事、副总经理、董事会秘书王晨阳先生，财务负责人胥达先生及独立董事黎建中先生出席了本次会议并与投资者进行了沟通交流。

二、本次会议投资者提出的主要问题及公司的回复情况

在本次业绩说明会上，公司就投资者关心的问题给予了答复，现将主要问题及答复情况整理如下：

问题1、报告期内，公司流动比率降至0.85，短期偿债能力指标呈持续下降趋势。但同期经营活动产生的现金流量净额大幅提升至4.02亿元，同比增长272.47%。公司如何评估当前的流动性风险？优异的经营活动现金流将优先用于改善财务结构还是支持业务扩张？

答：尊敬的投资者，您好！公司销量同比上升，现金流充裕，不存在银行借贷，因此不存在流动性风险。谢谢！

问题2、财报显示，公司2025年上半年销售毛利率为15%，同比下滑5.83%。同时，存货较期初增长47.2%，增速均高于营业收入（27.73%）和营业成本（29.14%）的增速。公司如何看待毛利率的下降？预计下半年将通过哪些具体措施改善毛利率？对于存货的显著增长，公司将如何优化库存管理，控制存货风险？

答：尊敬的投资者，您好！本期毛利率同比下降，主要系公司基于市场竞争格局及战略发展考量，主动适度让渡部分产品毛利空间，以聚焦提升核心产品市场份额、强化区域市场竞争优势所致。下半年，公司将通过提升产品竞争力、优化产品结构等方式改善毛利率。另外，两轮电动车行业存在明显季节性，旺季备货扩大生产和采购储备，导致存货增速阶段性高于营收。谢谢！

问题 3、新国标 9 月 1 日生产端开始执行后贵司订单是否下降，贵司接下来对行业走向是如何判断和应对的？

答：尊敬的投资者，您好！2024 年度新国标的修订主要涉及：一是新增电动自行车智能化要求，电动自行车均须配置通信模块，用于城市物流、商业租赁等经营性用途的车辆除了通信模块外还须安装北斗模块，并采取防拆卸、防篡改设计，这将带动整车厂在技术能力、研发能力方面的提升，带动行业朝着数字化、智能化方向升级。二是新增了“企业质量保证能力和产品一致性”章节，显著提高生产企业的准入门槛。标准明确整车厂应具备与产能相匹配的主要部件生产制造、检验检测和质量控制能力，并确保批量产品一致性。产品合格证需记录更详尽的信息，强化产品全生命周期的质量追溯和监管要求。整车厂将面临更高的资质要求，带动行业向规模化、规范化方向发展。三是关键部件强制认证与防篡改设计，本次修订强化了关键部件（以三电为核心）的安全一致性要求，杜绝车辆改装隐患。针对电池组、控制器、限速装置等新增了防篡改设计要求，并细化检测方法，以防止用户私自改装提高速度或更换大容量电池；整车厂必须确保所用的电机、蓄电池、充电器等核心部件经过认证或检验，产品合格证中也要求标注 CCC 证书编号等信息，从而提升供应链整体的安全规范水平。这将带动整车厂加强对电池、电机、控制器等供应商的审查，推动产业链向集成化、系统化发展。四是加强整车安全方面的规定，旨在降低车辆起火风险和行驶事故概率，整体提升产品安全水平。这将促使整车厂在设计和选材上升级换代，有效提升产品整体安全性能，促进高质量发展。五是生产厂需明确电动自行车的“建议使用年限”，并在车辆铭牌和产品合格证上标注该信息。这将带动逐步淘汰老旧车辆、升级消费，有助于行业良性循环发展。公司将按照前述要求严格落实执行，确保产品的合规性。新国标的修订对行业既是机遇又是挑战，公司将积极对应，努力将政策要求转化为技术和市场优势。

问题 4、贵司在 2023 年增发扩建产能，但 2025 年上半年销量也就 100 万辆出头，产能利用率不足的情况下还扩产能是不是有些浪费？

答：尊敬的投资者，您好！公司 2020 年度非公开发行股票募集资金投资项目的实施，一是紧抓行业重要发展机遇，抢占广阔市场的必然选择。随着新国标正式实施以及各地过渡期政策的落实，数量庞大的存量不符合新国标标准的电动自行车将逐步退出市场，并将在未来几年迎来换购需求爆发期，带来巨大的电动两轮车的新增市场需求。此外，快递、外卖、共享出行等场景快速发展，我国城市化进程持续推进，配套基础设施日益完善，以及居民节能减排、绿色出行意识不断提升，将极大推动我国电动两轮车行业的持续发展，并创造广阔的市场空间。面对存量不符合新国标标准的电动自行车换购需求爆发这一重要发展机遇，以及我国电动两轮车持续强劲的消费需求，公司亟需通过该次募集资金投资项目的实施，为未来进一步抢占广阔市场奠定坚实的生产制造基础。二是持续提升公司行业地位，落实发展规划的具体举措。我国电动两轮车行业企业数量较多，市场竞争较为激烈。新国标实施后，行业正迎来新一轮洗牌，两极分化日趋明显，市场份额将逐渐向行业领先企业集中，马太效应将进一步显现。该次募集资金投资项目，是切实落实公司既定发展规划的具体举措，对提升公司行业地位、增强市场竞争力具有重要意义。三是提高公司智能制造水平，实现持续发展的重要途径。智能制造在全球范围内快速发展，已成为制造业重要发展趋势，尤其是在用工成本持续上升、用工难问题日益突出的形势下，智能制造更成为我国制造业转型升级的重要路径。公司通过该次募投项目的实施，提高焊接、总装、仓储等环节的智能化生产水平，降低对劳动力的依赖，有效提升生产效率，促进公司持续健康发展。谢谢！

问题 5、公司提到通过“天、地、人三网联动”的营销体系（如签约 AKB48 Team SH、高铁冠名等）打造爆品，推动品牌年轻化。这些营销活动带来了可观曝光量，我们想了解这些市场投入的具体转化效果如何？例如，对上半年营业收入 27.73% 的增长贡献了多少？未来在营销投入上，是继续追求声量，还是会更侧重于投入产出比的精准衡量？

答：尊敬的投资者，您好！公司在营销渗透覆盖方面的具体举措有：整合资源，抢占核心流量阵地。公司通过积极整合各类资源，抢占各类营销核心流量阵地，增加曝光度。报告期内，公司布局高铁站广告，在全国多个高铁站进行 LED 大屏饱和式投放，并推出新日品牌专列，搭配卡位旅游季、学生季等黄金节点，聚焦大量目标消费人群，深化品牌印记，为品牌发展注入强大活力，助力经销商实现流量向销量的动能转化。跨界合作，解锁年轻潮流玩法。公司积极探索跨界合作，解锁潮流玩法。牵手

AKB48TeamSH 女团，推出“新品种草官”、“一日店长”等创新营销方案。女团成员化身“新品种草官”，通过骑行 vlog、街拍打卡等创意内容，深度绑定年度新款主打车型，通过打卡核心商圈、人气景点、空降门店，打造城市流动景观，精准渗透年轻圈层，引发粉丝热潮带动品牌曝光度提升，吸引更多年轻潜在消费者关注。线上线下联动，打造营销闭环。公司积极优化数字化阵地，在抖音、小红书等平台打造内容矩阵。用户可足不出户看车、比价、下单，终端门店联动响应，实现高效提车，全面打通从线上流量到线下流量的销售闭环。同时，线下门店作为与消费者链接的第一窗口，随新品上市同步更新主题搭建，从产品陈列到整体氛围，迎合年轻审美与喜好，提升进店率和成交率。此外，新日“梦想一夏”活动精准卡位毕业季、暑假、开学季等热销节点，既覆盖不同用户的换车需求，又通过优惠活动点燃夏季购车热情，进一步推动产品销量增长。公司在营销方面不会盲目追求虚高声量，也不会短视的侧重投入产出比，而是通过科学决策让品牌建设为营销效果赋能，实现公司高质量发展。谢谢！

问题 6、公司在电商平台的销售表现如何？线上渠道的营销策略是怎样的？

答：尊敬的投资者，您好！公司积极拓展电商平台业务，线上线下联动，打造营销闭环，并且积极优化数字化阵地，在抖音、小红书等平台打造内容矩阵，用户可足不出户看车、比价、下单，终端门店联动响应，实现高效提车，全面打通从线上流量到线下流量的销售闭环。谢谢！

问题 7、今年对电动自行车行业既有机遇，又有挑战，机遇是国补，挑战是新国标的实施，新日做为 A 股第一家上市的电动自行车公司，接下来如何在众多此类公司中突围，竞争获得先机？

答：尊敬的投资者，您好！公司的核心竞争力有：1、技术研发持续深化，创新动能稳步提升。公司始终把技术研发视为企业的生存之源，作为高新技术企业，省级专精特新企业，拥有“省级智能电动车辆工程技术研究中心”、“江苏省博士后创新实践基地”、“省级工业设计中心”、“省级企业技术中心”、“市级企业设计中心”等技术平台。2、狠抓终端建设，增强渠道优势。终端网点是公司直接消费者的重要窗口，公司高度重视终端建设，不断优化门店布局与形象，提升终端网点的销售能力和品牌影响力。3、多维度出击，强势品牌打造。公司通过多维度的品牌建设举措，打造强势品牌，提升品牌的知名度、美誉度和影响力。4、成本管控精细化，运营效率持续提升。公司坚持精细化成本管理理念，通过全链条成本优化提升盈利能力。5、全链路质量管理，品质迈上新台阶。产品品质是企业的生命线，公司建立了全链路质量

管理体系，对产品质量进行全程监控与管理，从原材料采购到生产加工、产品检测，再到售后服务，每个环节都制定了严格的质量标准和管理制度。6、全员服务文化扎根，秉持专业服务意识。公司在内部大力培育全员服务文化，使服务意识深入到每个员工的心中，上至管理层下至基层员工，都进一步增强了专业的服务意识。全员服务文化的扎根，提升了客户的满意度，为公司的发展营造了良好的市场环境。谢谢！

问题 8、贵司的二级市场一直萎靡不振，曾经的龙头公司，被后来者九号、小牛、爱玛超过，请问贵司有市值管理吗？

答：尊敬的投资者，您好！感谢您对公司的关注。我司在价值创造和价值传递方面持续开展的工作有：1、聚焦主业，提升内在价值。公司管理层始终致力于公司的长期发展战略，聚焦主营业务，通过技术创新、市场开拓、降本增效等方式，力求实现稳健的业绩增长回报投资者。2、价值传递，保持信息透明。公司严格遵守相关法律法规的要求，确保所有信息披露的真实、准确、完整、及时、公平，让所有投资者能够在同一时间获取相同信息。公司通过业绩说明会、邮箱、投资者热线等多种渠道，积极主动与广大投资者交流沟通，倾听市场声音。3、股东回报，切实回馈投资者。公司高度重视股东回报，制定了持续、稳定的利润分配政策，通过现金分红积极回报投资者。谢谢！

投资者可以通过上海证券交易所上证路演中心（<http://roadshow.sseinfo.com/>）和价值在线（www.ir-online.cn）查看本次业绩说明会的全部召开情况及主要内容。在此，公司对长期以来关注和支持公司发展的投资者表示衷心感谢！

特此公告。

江苏新日电动车股份有限公司董事会

2025 年 9 月 17 日