

深圳市绿联科技股份有限公司

投资者关系活动记录表

编号：2025-009

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	共计 93 家机构 149 人次，详见附件
时间	2025 年 10 月 27 日-2025 年 10 月 29 日
地点	深圳
形式	现场、电话会议
上市公司接待人员姓名	董事会秘书兼财务负责人：王立珍 证券事务代表：申利群
投资者关系活动主要内容介绍	一、公司 2025 年前三季度经营业绩情况回顾 2025 年前三季度，公司实现营收 63.64 亿元，同比增长 47.80%；归母净利润 4.67 亿元，同比增长 45.08%；扣非归母净利润 4.46 亿元，同比增长 43.82%。单看三季度，公司实现营收 25.07 亿元，较去年同期增长 60.44%；归母净利润 1.92 亿元，同比增长 67.32%；扣非归母净利润 1.88 亿元，同比增长 71.10%。 二、问答交流（同类问题已作汇总整理） Q1. 公司上半年充电类与存储类两大高增长板块在三季度的贡献表现如何？

	答：公司通过对核心产品线进行技术迭代和产品创新，随着充电类和存储类新品的持续放量，业绩持续保持稳健增长态势。在充电类产品业务方面，公司今年推出了升级版产品，并新增了 MagFlow 磁吸无线充电产品。在存储类业务领域，公司现有的 NAS 产品线已全面涵盖从入门级的 2 盘、4 盘到高端级的 6 盘、8 盘全系列产品，能够充分满足不同用户的多样化需求。 Q2. 自上市以来，公司销售费用持续攀升。请问，公司官宣全球品牌代言人是否会引发年销售费用的急剧增加，进而对业绩造成影响？公司又将如何平衡品牌投入与利润表现？ 答：品牌影响力的提升将有效增强用户认知，并推动中长期销售增长。聘请全球品牌代言人是公司品牌升级战略的重要组成部分，该支出与公司的市场地位及发展阶段高度契合，且在整体营销预算框架下进行了科学合理的规划和分配。在执行过程中，公司将依据预期的市场回报和品牌提升价值，持续优化投放效率，以确保营销活动的经济效益最大化，在扩大公司品牌影响力的同时，力争实现利润空间的进一步拓展。 Q3. 公司海外业务在三季度的表现情况？海外渠道拓展的进度如何？ 答：今年上半年，公司实现境外营业收入 22.95 亿元，同比增长 51.39%。第三季度，海外业务依然保持较快增长态势。线上销售渠道主要依托亚马逊、速卖通、Shopee、Lazada、Noon、TikTok 等平台，同时在美国、加拿大、欧盟等发达国家和地区，公司陆续建立了独立站点。 在线下渠道方面，公司已成功入驻美国 Walmart、Costco、Best Buy、B&H、Micro Center，欧洲 Media Markt，日本 Bic Camera、Yodobashi Camera 等知名零售巨头的渠道体系。此外，公司在本地化组织建设方面取得显著成效，已在美国、德国、日本等核心市场设立本地化服务子公司，致力于满足不同地区消费者的差异化需求，进一步提升品牌的市场渗透率。 Q4. 公司在国内渠道建设方面是否取得了新的进展？ 答：公司基于线上与线下相融合的销售模式，持续深化渠道多元化
--	---

	布局。线上销售渠道以京东、天猫等平台为主，积累品牌用户和私域流量，并提供个性化的用户支持，以提升用户忠诚度。公司核心产品长期领跑各平台细分品类榜单。 在线下渠道方面，公司通过举办技术研讨会、行业峰会及参与专业展会，直面客户展示产品优势，对接渠道资源，深化市场渗透，提升品牌线下认知度与影响力。同时，通过布局线下体验店，进一步提升品牌的高端形象，拉近与用户的距离，深化市场覆盖，增强品牌在线下的认知度与影响力。此外，公司积极拓展即时零售业务，打通线上线下渠道，实现全品类扩展，依托线上平台加强消费触达，品牌影响力持续增强，推动国内业务整体发展。 Q5. 公司 2025 年中报显示，存储类业务同比大幅增长 125.13%。请问 NAS 产品的增长是否具备持续性？在 AI 浪潮和激烈的市场竞争中，公司的核心优势体现在哪些方面？公司如何评估该市场竞争格局的未来演变？在后续的产能和渠道布局方面，公司有何具体规划？ 答：NAS 产品的增长具备坚实的中长期基础。总体而言，全球数字化进程不断推动个人和家庭数据存储需求的持续增长。据 Grand View Research 预测，2025 至 2030 年间，NAS 市场的年均复合增长率（CAGR）将达到 12.1%。NAS 作为集隐私安全、大容量与智能管理于一体的解决方案，正迅速从专业用户群体普及至普通消费者。在此背景下，公司将存储类业务定位为重点发展和持续创新的核心品类，成功开辟了第二条增长曲线。 目前，公司的 NAS 产品线已全面覆盖从入门级到高端级的各类设备，并加速推进 AI 技术与硬件的深度融合。凭借 AI 智能特性、简洁易用的设计、强大的扩展性和兼容性，公司产品能够满足不同用户的多样化需求，逐步树立了良好的市场口碑和先发优势，已在市场中确立了领先地位。 未来，公司将根据市场需求优化产能规划，确保产品的稳定交付。在渠道建设方面，公司将继续深化全球本地化运营，巩固线上优势，并积极拓展境内外线下零售渠道，为业务的持续发展开拓更广阔的空间。
--	--

	Q6. 近年来，关税等外部环境频繁变化，对公司的海外业务影响情况？公司将采取哪些措施来应对这一局势？ 答：目前公司海外业务整体稳健。通过优化成本结构和提升产品附加值，公司在海外市场维持了较高的毛利率。公司密切关注境外市场的政策动态，并建立了预警机制，以便及时调整市场策略。此外，公司将加强全球渠道建设，扩大并稳固在各个国家和地区的渠道覆盖，持续优化全球市场布局，从而增加市场份额，降低关税带来的影响。
关于本次活动是否涉及应披露重大信息的说明	本次投资者交流活动未涉及应披露重大信息。
附件清单 (如有)	《投资者关系活动调研机构名单》
日期	2025 年 10 月 29 日

附件：

深圳市绿联科技股份有限公司
投资者关系活动调研机构名单

机构名称	机构名称
LMR Partners	恒越基金
Point72 香港	宏利基金
安信基金	泓德基金
财通证券	华安基金
大成基金	华安证券
淡水泉投资	华宝基金
东方财富证券	华创证券
东方证券资管	华福证券
富国基金	华富基金
高盛资产（香港）	华能贵诚信托
亘曦资产	华泰柏瑞
古曲私募基金	华泰证券
观富资产	华西银峰投资
国金证券	华西证券
国盛证券	汇安基金
国寿安保基金	汇添富基金
国泰海通证券	江岳私募基金
国投瑞银基金	金信基金
禾其投资	开源证券
合远私募基金	雷钧资产

机构名称	机构名称
领骥资本	鑫元基金
路博迈基金	信达澳亚
美团	星石投资
南方基金	兴全基金
宁泉资产	兴业证券
农银汇理基金	易方达资产（香港）
鹏华基金	银河基金
平安基金	银河证券
浦银安盛基金	银华基金
千榕资产	永赢基金
前海开源基金	域秀资本
青骊投资	长安基金
泉果基金	长城基金
瑞华投资	长江养老保险
尚诚资产	长江证券
申万菱信基金	长江证券资管
申银万国研究所	长信基金
施罗德基金	招商证券
泰康基金	招银理财
天风证券资管	浙商证券
万纳私募基金	浙商证券资管
西南证券	中庚基金
相聚资本	中海基金

机构名称	机构名称
中金公司	中信里昂证券
中欧基金	中银国际证券
中泰证券	重阳投资
中信建投	