

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：2025-011

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	财通证券、广发基金、国金证券、国盛证券、华福证券、汇添富基金、建信养老、平安养老、天风证券、招商证券、招商致远资本、中国银河证券，共计 12 家机构 26 人次
时间	2025 年 11 月 11 日-2025 年 11 月 14 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、问答交流（同类问题已作汇总整理，近期已回复问题不再重复） Q1. 公司的企业文化有什么特点？ 答：公司始终秉承“为用户创造价值，提升员工幸福感，为社会发展做贡献”的使命，践行“以用户为中心，真诚、敬业”的价值观，朝着“成为一个有价值、有温度的全球性品牌”的愿景稳步迈进。基于“通过不断优化，逐步建成一个高效有生命力的组织，争取和创造机会为用户提供有价值的产品和服务，从而获取合理的回报”的经营理念，公司持续强化组织效能，精准捕捉市场需求，以技术创新与品质服务驱动用户价值实现，构建企业可持续发展的正向循环。 Q2. 公司目前线下渠道的扩展与整体业务战略的协同效果如何？

	答：公司一直在积极拓展和深化线下渠道，经销网络遍布全球，通过战略合作大型商超、专业渠道及区域头部经销商，在境外，已成功进驻美国 Walmart、Costco、Bestbuy、B&H、Micro Center，欧洲 Media Markt，日本 Bic Camera、Yodobashi Camera 等知名零售巨头渠道体系。为深度渗透海外市场，公司已在中国香港、美国、德国、日本等核心市场设立本地化服务子公司，构建起“全球总部+区域中心”的立体化服务矩阵，精准捕捉本地化消费特征。在境内，通过召开技术研讨会、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。布局体验店提升品牌高端形象，更近距离接近用户，此外，布局即时零售业务，打通线上线下链路，拓展全品类覆盖，通过线上平台强化消费触达，品牌影响力持续增强。 Q3. 公司第四季度将迎来双十一、黑五等大型促销活动，预计该季度业绩表现将如何？ 答：第四季度作为消费电子行业传统销售旺季，公司将充分把握“双十一”“黑五”等全球重要促销节点的市场机遇，依托在产品创新、品牌建设及全渠道布局方面的核心优势，积极推动业务发展。关于具体财务数据，请以公司后续披露的定期报告及相关公告信息为准。
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）	无
日期	2025 年 11 月 15 日