

证券简称：绿联科技

证券代码：301606

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：2026-002

投资者关系活动类别	<input type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 其他	<input type="checkbox"/> 分析师会议 <input checked="" type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 路演活动
参与单位名称	线上投资者	
时间	2026年4月16日 15:00-16:00	
地点	价值在线（ https://www.ir-online.cn/ ）网络互动	
形式	网络远程交流	
上市公司接待人员姓名	董事长：张清森 董事会秘书兼财务负责人：王立珍 独立董事：赖晓凡 保荐代表人：王天琦	
投资者关系活动主要内容介绍	<p>投资者提出的问题及公司回复情况</p> <p>公司就投资者在本次说明会中提出的问题进行了回复：</p> <p>Q1. AI 全球大趋势，中国将会诞生以 AI 开发并具体应用的千亿甚至万亿市值公司，绿联科技未来在做大做强及全球业务上应持续深耕发力，个人也刚买了不少股份，并希望长期持有。请董事长谈未来三五年的战略布局及业绩，这将是公司 AI 电子应用的重大机遇，谢谢！</p> <p>答：尊敬的投资者，您好。2025 年消费电子行业迎来 AI 技术全链条渗透与产品形态创新爆发期，获得政策与市场双重支撑，整体呈现技术升级、场景拓展、格局优化的高质量发展态势。未来，公司将聚焦核心战略，以研发创新为核心动力，拓展科技消费电子生态，重点推进智</p>	

能存储产品升级、布局智慧生活产品线并持续迭代产品；深化全球性品牌建设，升级品牌理念、深耕年轻群体；精耕全域渠道，强化成熟市场布局、开拓新兴市场；加强人才队伍与组织建设，吸纳顶尖人才、完善管理体系；同时探寻战略投资机会，全面巩固全球市场领先地位，推动企业高质量可持续发展。为实现公司发展愿景，进一步巩固并提升全球市场领先地位，公司将聚焦核心战略，围绕产品生态、研发创新、品牌建设、渠道拓展、人才培养及战略投资等关键领域精准发力，推动企业实现高质量、可持续发展。感谢您的关注，谢谢。

Q2. 传统 3C 快周转模式，与 NAS 慢变量生态业务之间，存在组织张力，针对这两大类业务的不同特点，公司有无合适的应对？

答：尊敬的投资者，您好。面对传统快周转业务与新兴慢变量生态业务之间的组织张力，公司在顶层设计上给予战略耐心，在组织治理上实施差异化管理，最终引导两者从潜在的张力走向良性的互动与协同，共同构筑公司穿越周期的、多层次的核心竞争力。具体来看，品牌与流量协同方面，传统 3C 业务积累的强大品牌口碑和巨大用户流量，为 NAS 新业务提供了宝贵的初始用户基础和信任背书；技术与供应链反哺方面，NAS 业务在软硬件一体化、数据服务等领域的技术积累，可以反哺传统产品，提升其智能化水平和附加值。同时，新兴业务对品质、可靠性的极致追求，也将拉动整个公司供应链和品控体系的升级。感谢您的关注，谢谢。

Q3. 请问董事长，近期海外市场经营情况如何，2026 预期如何？三年目标多少？我认为，贵司应倾全力干海外市场，AI 应用储能一定在海外，这块目标就是行业出海第一，不做第二！千亿万亿市值就非常确定，大愿景大目标会干出大企业，最佳机会，我也重仓陪跑！

答：尊敬的投资者，您好。公司坚定推进全球化战略，海外业务实现稳健增长。2025 年，公司境外营收达 58.21 亿元，同比增长 64.27%。目前公司通过战略合作大型商超、专业渠道及区域头部经销商，已经进驻全球知名零售巨头渠道体系。为深度渗透海外市场，公司在中国香港、美国、德国、日本等主要市场设立本地化服务子公司，构建“1+N”服务

框架（以全球总部为核心，多个本地化区域中心为支撑），实现市场营销、渠道管理、仓储物流、技术及客服支持的本地化协同。同时，结合各市场消费习惯推行差异化产品与上市策略，引进国际专业人才，优化薪酬福利体系，提升市场响应速度、用户体验及品牌黏性，保障全球品牌战略有效落地。谢谢。

Q4. 近期大股东/员工持股平台连续减持，公司如何看待？是否影响市场信心？

答：尊敬的投资者，您好。公司两类股东的减持行为，均出于股东自身资金安排需要，与公司经营状况无关。公司基本面持续向好，业务拓展与技术创新稳步推进。管理层对公司长期发展充满信心，将持续聚焦主业，以业绩回报广大投资者。谢谢。

Q5. 王总好！25 年报及 26 年一季报如何？最近股价偏弱，从趋势上看，业绩不应该下滑的，请予以重视成交量与活跃度，谢谢！

答：尊敬的投资者，您好。2025 年公司多维度发展要素协同发力，叠加清晰的 brand 战略与稳健的经营理念支撑，通过精准捕捉市场需求、持续夯实核心竞争力、全面拓展市场布局并借力政策利好，最终实现经营质量与效益的稳步提升。2025 年公司实现营收 94.91 亿元，同比增长 53.83%；归母净利润 7.05 亿元，同比增长 52.42%。关于公司 2026 年第一季度的业绩情况，请您后续关注公司 4 月 28 日在巨潮资讯网披露的《2026 年第一季度报告》。谢谢。

Q6. 请张董介绍一下，NAS 产品线的海外开拓情况如何？主要通过什么渠道进行推广和销售？AI 赋能 NAS 设备方面有什么样的布局？在进一步降低 NAS 设备的使用门槛方面有什么样的考虑？

答：尊敬的投资者，您好。全球化布局方面，目前公司通过战略合作大型商超、专业渠道及区域头部经销商，已经进驻全球知名零售巨头渠道体系。为深度渗透海外市场，公司在中国香港、美国、德国、日本等主要市场设立本地化服务子公司，构建“1+N”服务框架（以全球总部为核心，多个本地化区域中心为支撑），实现市场营销、渠道管理、仓储物流、技术及客服支持的本地化协同。同时，结合各市场消费习惯推

行差异化产品与上市策略，引进国际专业人才，优化薪酬福利体系，提升市场响应速度、用户体验及品牌黏性。2026年1月，公司AI NAS于CES展会发布，内置LLM大语言模型，具备生产力工具、智能图片搜索、文件检索、会议转写、翻译、智能摘要与mindmap生成、自然语言自动化任务执行等核心功能；该产品可作为AI Agent理想部署载体，通过自然语言交互实现跨平台自任务编排，由传统被动存储设备升级为具备自主认知能力的家庭智能中枢。公司NAS产品涵盖了从入门级到高端级的全系列设备，充分满足不同用户的多样化需求，未来，公司NAS将作为生态核心，进一步联动旗下产品，持续拓展功能边界，为用户带来突破性体验。谢谢。

Q7. 你好，我是绿联的忠实用户。我想问下，公司在手机充电领域（充电器、充电线、充电宝）已经占据一定市场，对于智能产品有无拓展计划（当然知道公司有NAS），与安克有无差异化的经营策略。谢谢。

答：尊敬的投资者，您好。感谢您对公司的信赖及对产品的认可。公司持续优化升级充电创意产品、智能办公产品、智能影音产品及智能存储产品四大核心品类。未来公司将围绕家庭数据本地化、智能化处理及多设备协同，持续完善产品与技术布局，推动NAS与智能安防等产品的生态联动，增强用户粘性，培育新的业务增长点。具体而言，公司将重点加强AI本地化运行、算力资源调度等底层技术研发，在现有AI NAS产品iDX6011 Pro的基础上实现进一步智能升级，完成日常娱乐办公、文件管理相关的本地AI训练与解析，打造专属家庭智能存储中心。同时，公司正积极拓展智慧生活产品线，以智能安防为重要切入方向。围绕家庭安防与看护场景，重点规划以家用网络智能摄像头（IPC）为核心的相关设备，依托在存储、连接及数据管理领域的技术积累，探索构建“智能感知终端+本地存储中心+边缘智能处理”的家庭智慧安防解决方案。智能化及相关创新技术的应用对公司未来经营业绩的影响，取决于市场需求及行业场景应用的落地进度，具有不确定性。请广大投资者注意投资风险，审慎决策、理性投资。感谢您的关注，谢谢。

Q8. 请问公司未来的规划？战略投资是哪个行业？方向？

答：尊敬的投资者，您好。未来公司将聚焦核心战略，以研发创新为核心动力，拓展科技消费电子生态，重点推进智能存储产品升级、布局智慧生活产品线并持续迭代产品；深化全球性品牌建设，升级品牌理念、深耕年轻群体；精耕全域渠道，强化成熟市场布局、开拓新兴市场；加强人才队伍与组织建设，吸纳顶尖人才、完善管理体系；同时全面巩固全球市场领先地位，推动企业高质量可持续发展。谢谢。

Q9. 智能办公、智能影音均增约 38%。这两条线的产品规划、渠道拓展与盈利目标是什么？是否会成为新的增长极？

答：尊敬的投资者，您好。智能办公产品研发方面，公司将继续着力解决用户在数字时代高效办公的效率需求，为全球用户打造化繁为简的生产力解决方案。智能影音产品研发方面，公司积极探索 AI 在声学领域的应用，将 AI 算法融合于 TWS 耳机等音频产品中，推动音频设备从被动播放进化为能感知环境、理解用户的智能听觉伴侣。公司将聚焦全渠道建设，强化成熟市场布局、积极开拓新兴市场，构建核心渠道竞争力，推动企业实现高质量、可持续发展。谢谢。

Q10. 美国、德国、日本等设立子公司。本地化团队、售后与品牌建设的进展如何？如何提升海外品牌力与复购率？

答：尊敬的投资者，您好。目前公司通过战略合作大型商超、专业渠道及区域头部经销商，已经进驻全球知名零售巨头渠道体系。为深度渗透海外市场，公司在中国香港、美国、德国、日本等主要市场设立本地化服务子公司，构建“1+N”服务框架（以全球总部为核心，多个本地化区域中心为支撑），实现市场营销、渠道管理、仓储物流、技术及客服支持的本地化协同。同时，结合各市场消费习惯推行差异化产品与上市策略，引进国际专业人才，优化薪酬福利体系，提升市场响应速度、用户体验及品牌黏性。谢谢。

Q11. 近日成交量低迷，和业绩及大行情不符，什么原因，后续市值管理的策略及目标是什么？让持有者有信心是关键，谢谢！

答：尊敬的投资者，您好。二级市场股价受资本市场环境、宏观经济、投资者预期等诸多因素的影响，公司将持续聚焦核心战略，围绕产

	<p>品生态、研发创新、品牌建设、渠道拓展、人才培育及战略投资等关键领域精准发力，推动企业实现高质量、可持续发展，回报广大投资者。</p> <p>谢谢。</p> <p>Q12. 公司产品销往全世界主要国家和地区，在国内外有很多个人用户和品牌粉丝，并计划在H股上市面向国际投资者，更高信息披露质量能够体现公司对自身价值的认可及对未来业务的信息，有助于获得更多投资者认可，提升长期估值，同时也能够减少机构投资者与个人投资者的信息差，公司是否考虑提高信息披露的水平标准及质量，对投资者关注的且有助于体现公司投资价值的细项内容进行披露，包括重要细项业务数据、更高标准的业绩预告等，把信息披露做得更好，而不是仅仅是限于满足A+H股的法定最低信息披露要求，履行最低限度的信息披露义务？尽管这有助于节约信息披露部门的工作时间和责任，但这也会降低公司整体估值，损害股东利益。</p> <p>答：尊敬的投资者，您好。公司深知规范透明的信息披露是维护投资者权益的基石。公司严格遵循“真实、准确、完整、及时、公平”的信息披露原则，以满足投资者需求为核心，持续强化信息披露的有效性和透明度，致力于提升信息披露的质量。同时，公司通过官方网站投资者关系专栏、投资者“互动易”平台、投资者咨询电话、公开电子邮箱等多元的沟通渠道，以及业绩说明会、投资者调研活动等方式，积极回复投资者关心的重要问题，广泛听取投资者关于公司经营和管理的意见与建议，向投资者提供了畅通的沟通渠道，公司致力于以更好的方式和途径使广大投资者能够平等地获取公司经营管理、未来发展等信息。谢谢。</p>
<p>关于本次活动是否涉及应披露重大信息的说明</p>	<p>本次投资者交流活动未涉及应披露重大信息。</p>
<p>附件清单（如有）</p>	<p>无</p>

日期	2026年4月16日
----	------------