

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	<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"/> 分析师会议 <input checked="" type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 路演活动 <input type="checkbox"/> 其他
参与单位名称	线上参与公司2025年年度业绩说明会的投资者	
时间	2026年4月21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	<p>1、2026年全年新开门店计划，目前进展如何？</p> <p>答：公司2026年门店拓展聚焦“量质齐升”目标，计划全年新增门店3,000家、翻新1,000家，目标实现有效存活门店总数达13,000家。为支撑区域市场深耕，公司针对不同省份制定了差异化的单店运营标准，旨在推动各区域平均市占率稳步提升至20%+。</p> <p>在门店质量升级方面，公司正全面推进2.0版本门店建设，该版本在空间布局、服务流程和用户体验等方面对标汽车4S店标准，致力于提升用户全生命周期体验。截至2026年4月20日，公司在全国已启动建设149家2.0门店，覆盖全部26个省份，其中新建门店67家、由旧店升级82家；部分门店已完成装修并投入运营，其余正在按计划推进装修与筹备工作。整体来看，全年门店网络建设有序推进。</p> <p>2、新国标政策对公司电动两轮车业务的影响？</p>	

答:2025 年公司电动两轮车的销量中电动摩托车占比 55%，由于电动摩托车按机动车管理，不受新国标限制，其生产和出货不受影响，成为稳定公司两轮车基本盘的核心支撑。预计 2026 年该品类占比将进一步提升。

与此同时，公司已积极布局合规的新国标电动自行车产品线：分别于 2025 年 12 月推出 3 款 Fz 系列、2026 年 3 月推出 1 款 Qz 系列新国标车型。新品在外观设计、智能化功能方面具备差异化竞争力。此外，公司计划于 2026 年 4 月 29 日召开新品发布会，进一步扩充新产品矩阵。随着渠道铺货和市场推广落地，公司对新国标电动自行车销量的企稳回升充满信心。

3、电摩销售占比提升，对 ASP、毛利率有什么影响？

答:公司电动摩托车产品线覆盖较广的价格区间，其中包括定位入门级市场的铅酸车型（如 N 系列、Q 系列），零售价在 3000-4000 元，与新国标电动自行车价格相近。因此，电摩销量占比的提升并不必然带动 ASP 上升。此外，电摩与电动自行车的毛利率水平差异不大。2026 年一季度，在行业整体承压的背景下，公司电动摩托车 SKU 较为丰富，成为当季主力销售产品。

4、公司最新股东人数是多少？

答:您好，截至 4 月 20 日，公司存托凭证持有人总数为 37,496 户。

5、今年原材料、锂电池等价格上涨，对公司盈利有什么影响？产品是否能够顺价？

答:原材料价格上涨对公司的毛利有一定的影响。公司电动两轮车产品中约 95%采用铅酸电池，碳酸锂价格波动对公司成本影响有限。为进一步缓解成本压力，电动两轮车产品自 2026 年 4 月起优化价格策略，通过“取消促销折扣”或“缩小优惠幅度”的方式，实现在终端销售价

格上的实质性温和上涨，既维护了品牌价格体系，又有效传导了部分成本压力。

6、今年东南亚电动车销售非常火爆，公司在进入东南亚市场方面有什么安排？

答：公司持续关注东南亚市场的长期发展潜力，并积极跟踪当地电动两轮车行业的演进趋势。目前，东南亚两轮出行仍以燃油摩托车为主导，但部分国家政府正在出台相关政策推动油换电，同时由于国际地缘局势的动荡及油价高涨，进一步加速了电动摩托车的渗透。

公司已完成对东南亚市场的调研，开启东南亚市场的布局和准备，围绕本地化产品设计的适配性、供应链协同能力以及渠道建设等关键维度开展综合评估。公司将依托在产品品质、技术积累和品牌定位等方面的差异化优势，制定市场进入策略，确保未来在该区域推出的产品与服务能够精准契合本地用户需求，实现有效落地与长期发展。

7、欧洲割草机器人市场渗透率还有多大提升空间？

答：据弗若斯特沙利文数据显示，欧洲拥有超 8000 万个私人花园。由于私人花园数量众多，为保持其美观，需要进行日常养护，目前多数家庭仍在购买手推式或骑乘式等传统割草机进行维护。传统割草机不仅需要持续人工操作，人工成本高，还会产生噪音、废气排放，对周边居民造成影响。2025 年全球智能割草机器人市场实现显著增长，欧洲以超过 90% 的出货量成为核心市场，美国市场则处于培育期。无边界割草机销量爆发的同时，其对于传统割草机的替代仍处于刚起步阶段。

在 2026 CES 上，公司首次围绕“Navimow 标准”，集中呈现覆盖从家庭到商用场景的五大新品阵容。展出的产品包括：面向大面积全地形庭院、主打极致性能的 X4 旗舰系列；搭载三重融合定位技术、专为复杂庭院设计的

H2 系列；针对中小面积、全驱不伤草的 i2 AWD 和兼顾精准导航与轻松上手的 i2 LiDAR；以及面向商业场景的 Terranox 系列。通过统一的技术架构与差异化的产品配置，Navimow 已形成覆盖家庭与商用场景的产品布局，为不同使用需求提供清晰、可扩展的智能庭院护理方案。

8、欧盟对中国割草机器人反倾销调查进展如何，公司如何应对？

答：反倾销税的征收时点以货物实际进入欧洲的时间为准。为应对潜在风险，公司已加快按现行关税税率向欧洲自有仓库出口产品，该部分库存受未来反倾销税影响的概率较低。目前，欧盟初决结果尚未正式公布，公司海外工厂正全力推进产能爬坡，以增强供应链韧性和响应能力。

若反倾销税最终落地，预计将抬高割草机器人对欧出口的整体门槛，短期内可能增加合规与成本压力，但中长期有望加速行业洗牌，推动市场向更规范、高质量的竞争格局演进，有利于具备技术、品牌和本地化能力的头部企业巩固优势。

9、分红政策和未来资本开支计划如何？

答：公司高度重视股东回报，2025 年度公司现金分红总额（包括半年度已分配的现金红利 300,345,899.47 元及年度拟派发的 900,066,128.78 元）合计为 1,200,412,028.25 元（含税），占本年度归属于上市公司股东净利润的比例为 68.28%。2025 年度公司注销以现金为对价采用集中竞价方式回购的股份金额为 156,559,517.22 元。现金分红和回购并注销金额合计 1,356,971,545.47 元，占本年度归属于上市公司股东净利润的比例为 77.18%。

未来，公司将在确保稳健经营和财务健康的前提下，

持续重视对投资者的合理回报，实施积极、稳定且可持续的利润分配政策。公司将综合考虑实际经营成果、现金流状况及中长期发展战略，科学平衡利润分配与资本投入，保障公司高质量发展的同时，不断提升股东长期价值。

10、公司 E-bike 有哪些技术优势？市场空间有多大？

答：公司依托智能短交通领域积累的深厚技术积淀，将 RideyGo、RideyFUN™、RideyLONG 等核心技术迁移应用至 E-bike 产品线；自主研发骑行自适应技术，可根据路况及用户骑行习惯动态调整动力输出，有效提升用户骑行体验；创新融合智能健康设备数据，构建了“电气化+智能化”双轮驱动的核心技术体系，形成了公司 E-bike 产品的技术壁垒。

市场空间方面，得益于 E-bike 绿色低碳属性，以及海外用户对健康可持续生活的推崇，同时，城镇化进程与交通拥堵问题，推动短途出行需求激增，E-bike 年销量从 200-300 万台跃升至 700 万台以上，市场规模突破千亿元人民币。

11、在公司“油切电”的战略，目前取得了哪些进展？

答：您好，2026 年 1 月，公司 CEO 王野先生在九号用户大会上提出“双品牌、全球化、电切油”的核心战略，其中“电切油”指用电机替代燃油机，希望未来十年内，九号公司将推动智能电动两轮车的体验超越内燃机两轮车，让智能电动车成为全球摩托车行业的主流。提出这一战略目标，不仅因为环保政策的推动，更得益于电动技术在性能、体验上的持续突破。九号将依托在电池技术、智能底盘等领域的长期积累，为用户提供续航更长、充电更快、体验更优的电动出行方案，推动电动两轮车对燃油车的替代。

12、2025 年公司电动滑板车业务整体全球市占率达 24.7%，其中 To C 端自主品牌市占率 14.4%，请问公司评估当前该业务的全球市占率是否已触达阶段性天花板？To C 端与 To B 端业务的市占率后续提升空间分别有多大？

答:电动滑板车凭借节能、快充、长续航、时尚外观、折叠便携等特质，成为解决短途出行及“最后一公里”痛点的重要工具，同时融合了时尚休闲的生活方式，锂电池动力顺应了全球绿色低碳转型趋势。欧美地区的普及推广、共享经济模式的持续发展为市场增长提供了有力支撑；全球行业标准的落地，推动行业向规范化、标准化发展，市场资源逐步向头部企业集聚带动高品质零售消费市场扩容。根据 QYResearch 的统计及预测，2025 年全球电动滑板车市场销售额达到了 26.58 亿美元，预计 2032 年将达到 63.77 亿美元，2026-2032 年期间复合增长率（CAGR）为 13.5%。

13、请问九号公司当下及未来客户定位具体是低速两轮电动车消费者还是高速两轮电动车消费者？

答:按国家标准，电动两轮车可分为电动自行车（最高速度 $\leq 25\text{km/h}$ ），电动轻便摩托车（最高速度 $25-50\text{km/h}$ ），电动普通摩托车（最高速度 $> 50\text{km/h}$ ）。公司凭借深厚的技术积累和持续的研发创新，将智能化技术应用于电动两轮车领域，构建了覆盖电动自行车、电动轻便摩托车、电动摩托车的全品类智能电动两轮车产品矩阵。

围绕“生活方式”“运动性能”“新国标智能”三大核心，构建了 Q、M、Fz 三大产品系列：其中，Q 系列聚焦女性消费群体，以个性化设计及 DIY 装扮、SOS 呼叫等实用功能为核心，精准切入女性细分出行市场；M 系列以

	<p>“头号旗舰”为定位，面向年轻及高端消费群体，依托 RideyFUN™智驾等高性能配置，与王者荣耀、LINE FRIENDS 等知名 IP 的联名合作，深化对目标用户圈层的渗透；Fz 系列主打“智驾标配”“实景续航”概念。用户可以根据自己的实际需求和喜好自主选择。</p>
日期	2026年4月21日