

格力博（江苏）股份有限公司

投资者关系活动记录表

编号：2023-002

投资者关系活动类别	<input checked="" type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input type="checkbox"/> 路演活动 <input type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 其他（请文字说明其他活动内容）
参与单位名称及人员姓名	汇添富、安信基金、德邦证券
时间	2023年5月8日 15:30
地点	公司会议室
上市公司接待人员姓名	董事长、总经理陈寅先生 财务总监、董事会秘书（代行）徐友涛先生 投融资总监蒋晔先生
投资者关系活动主要内容介绍	<p>1. 请介绍一下公司商用产品的推广情况？ 回复：自去年十月公司正式推出商用系列坐骑式零转向割草车——“OPTIMUSZ”以来，市场反响良好，对于该系列产品，公司采用直销和经销商渠道两种策略，前者面对全美前三十大绿化公司，后者是面对经销商；这两类客户对公司的产品“OPTIMUSZ”表现出极大的兴趣，已经有多家经销商客户下单购买，有些已经是重复购买了三次。</p> <p>2. “OPTIMUSZ”的销售是以直销为主还是经销商为主？ 回复：经销商为主，目前全美有2万家经销商，公司已经签约了近1000家经销商，今年的目标是实现签约经销商数量达到2000家。</p> <p>3. 根据今年一季报数据，公司实现毛利率是33.9%，相比去年同期上升了5个点，是何原因？ 回复：主要原因是公司加大了自有品牌的销售力度，一季度自有品牌销售收入占比达到75%，实现销售收入11.70亿元，比去年同期增加了9.78%。</p> <p>4. 2022年报显示公司存货29.72亿元，今年一季报显示为27.40亿元，能否说明一下存货较高的原因？ 回复：由于受到去年海运紧张的影响，造成货物积压在美国港口，待公司产品运到客户处后，过了销售旺季，导致库存积压；公司一直在采取措施，在不影响整个销售体系和品牌形象的前提下消化库存，预计今年3季度能够完成上述工作。</p> <p>5. 今年一季度公司销售费用相比去年同期增加了0.57亿元，增长了47%，是何原因？ 回复：由于公司加大了自有品牌的宣传力度，并且要为今后</p>

	<p>商用产品销售做好铺垫，所以增加了销售人员和广告投放，同时，为了及时响应客户的需求，公司在美国新设仓库，新增了仓储费用支出。</p> <p>6. 今年公司是否会有新的布局？</p> <p>回复：今年公司会加大新品研发力度，年底将会有一批新品投放市场，以满足客户的需求。</p>
附件清单（如有）	
日期	2023年5月9日