

**格力博（江苏）股份有限公司**  
**投资者关系活动记录表**

编号：2023-004

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	天风证券、安信基金、东方红
时间	2023年9月1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><b>一、公司业绩说明</b></p> <p>公司董事长、总经理陈寅先生对公司 2023 年半年度业绩进行简单介绍：</p> <p>2023 年上半年零售批发商逐步转向主动去库存阶段，从而放缓了对供应商的采购节奏，受此影响，公司产品销售收入有所下降。</p> <p>公司从去年下半年开展去库存工作，到目前为止取得了明显的效果，从今年年初的 29.72 亿元下降到六月底的 23.42 亿元。公司经营性现金流状况大幅改善，经营性现金流量净额从 2022 年末的 -7.86 亿元上升至今年上半年的 2.28 亿元。</p> <p>上半年，公司加强了在北美市场的销售投入，包括销售人员、售后、配件中心、IT 系统等，完成了打造一线品牌所需的功能建设，以较好的水平迎接 2024 年。</p> <p>公司的家用零转向坐骑式割草车在《Consumer Reports》的同类产品中排名第一。公司下半年将会有一系列家用新产品推出，无论是产品力还是创新力，都是行业领先。同时，四季度会有新渠道加盟。下半年，公司第三代多款智能割草机器人将上市，该产品融合了 RTK+视频技术，割草面积可达 10,000 平米，可以有规则割草。把 AR 技术全面使用到产品上，是智能割草机器人领域的重大创新。</p> <p>2024 年成本结构将有很大变化，原材料成本经过今年的招投标会有明显下降。越南新的 5 万平米高度垂直化的先进工厂将会落成，规模化效益将会提升，制造费用也会下降。且从越南出口到美国，关税较中国直接出口美国也会有所降低。美国工厂投产已经 6 个月，公司还将进一步加强美国工</p>

厂的建设，对于公司高附加值产品的销售有较强的支持作用，有利于公司商用产品的投放，这点在 2024 年会彰显。

整体而言，虽然 2023 年大环境有变化，但将这些影响消化以后，公司对今后三年的发展充满信心，展望 2024 年公司还是比较乐观的。

## 二、提问交流环节

**问题 1：为什么上半年面对去库存压力公司还是要加大销售和研发的投入？**

回复：2023 年上半年对于公司所处的新能源园林机械行业是一个艰难的时期，一方面是相当数量的存货需要消化，另一方面，为了争取行业领先地位，各家公司都在不惜成本地加大投入。在衡量短期收益和长期增长的利弊权衡后，公司决定基于长期利益的考虑，趁目前市场处于低位，继续在销售和研发两方面发力，巩固公司在行业内的优势地位，为未来的增长打下坚实的基础。

**问题 2：为什么上半年公司销售费用上升，销售收入没有同时体现出来？**

回复：原因有二，第一、正是由于公司加大了市场推广力度，各个渠道终端销售保持了强劲的势头，虽然这部分数据无法体现在同期公司的业绩上，但是随着下游渠道去库存加速完成，对公司的采购将恢复正常，这些终将体现在公司的报表上；

第二，品牌建设的长期性，导致其效果存在明显的滞后，因此短期内会影响公司的财务指标，但是，广泛、持续的市场推广，在客户心中建立品牌认知，有利于中长期的发展，而品牌影响力一旦建立将有利于公司未来产品的销售，并有助于公司进一步提升市场占有率。

**问题 3：能否介绍一下公司研发端的投入。**

回复：2023 年上半年，研发投入金额为 15,935.80 万元，同比增长 48.71%，公司高度重视产品创新，持续加大研发投入，报告期内，公司共申请专利 69 件，授权专利 138 件，目前公司拥有专利总数为 1643 件，其中发明专利 213 件。研发投入上，主要体现在更多优秀的研发人员加入公司，覆盖多个领域。

**问题 4：公司在越南设立基地是由什么考虑？**

回复：早在 2016 年，公司领导层就敏锐地意识到未来中美之间有可能发生贸易摩擦，为了保障中国本土企业的利益，公司决定在越南设立生产基地，2019 年公司在越南海防的工厂正式投入使用，公司这一前瞻性举措有效避免了后续高关税带来的负面影响。据了解，从 2018 年开始，美国引用 301 法案，对中国出口至美国的近千亿产品加征高达 25% 的关税，其中就包括公司生产的部分产品。

鉴于国际形势的发展，2022 年公司又在越南太平购买了

	<p>20.24 万平米的土地，该基地未来用于生产成熟的零部件和对美出口的部分高关税产品。此外，公司在美国田纳西也布局了生产基地并于今年 1 月份投产，该基地将生产高于 3000 美金的高附加值产品。</p> <p><b>问题 5：ODM 这块公司有什么考虑吗？</b></p> <p>回复：对于公司而言，发展自有品牌和 ODM 并不冲突，自有品牌产品在市场立足，证明了公司的实力。因此对于 ODM 客户而言，这也是他们选择公司作为合作伙伴的原因之一。而且这类客户主要是传统燃油动力企业，对于他们而言，锂电替代燃油的趋势是不可逆转的，而转型最有效的方式就是选择与公司这样的企业合作。</p>
附件清单（如有）	
日期	2023 年 9 月 1 日