

格力博（江苏）股份有限公司

投资者关系活动记录表

编号：2023-005

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	华创证券、华金证券、承周资产
时间	2023年9月4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 投融资总监蒋晔先生
投资者关系活动主要内容介绍	<p>问题 1：公司最近几年库存都在上升，请问原因是什么？ 回复：公司自 2021 年开始决策以自主品牌战略为主，自主品牌销售需要快速响应市场需求，因此相比 ODM 业务会有一些的库存，其次去年海运紧张，为了保持市场份额和满足客户的响应要求，公司加大了运至美国的产品批量，所以近年来公司库存上升。为了积极应对，公司上半年开始一直实施去库存，截至今年 6 月底，库存水平降至 23.42 亿元，相比今年初下降了 21.27%，并且还在持续下降中。</p> <p>问题 2：公司二季度毛利率下降的原因是什么？ 回复：二季度毛利率下降原因有二，一是渠道端为了去库存，会有促销费用，这部分费用是公司来承担的，从而影响毛利率，二是库存商品中高海运、高成本部分的存货进入销售阶段，上述两项因素叠加，影响了二季度的毛利率。</p> <p>问题 3：公司研发投入是基于客户需求吗？投入方向是哪些？ 回复：公司研发投入方向的判断是根据客户反馈和自身对于市场发展的前瞻性判断，格力博从 2007 年开始就进入了锂电领域，是行业的先行者，因此对于行业发展方向也有较高的敏锐度，这也是公司的核心竞争力。今年的投入主要是聚焦在坐骑式、以及完善 82V 产品矩阵，可以说今年是格力博有史以来在研发投入上最有力的一年，四季度会有大量的新品面世，比如融合 RTK+视觉技术的 6 款割草机器人。</p> <p>问题 4：上半年销售费用的构成是怎样的？ 回复：上半年销售费用的支出主要有三大块，人员薪资、市场推广和仓储，随着库存水平的下降，下半年仓储费用支出会下降。</p>

	<p>问题 5：未来销售和研发支出是否还会上升？ 回复：今年对于整个 OPE 行业都是比较特殊的一年，行业的参与者都在争取领先地位，所以都加大了投入，即使是牺牲利润也在所不惜，公司也不例外，但明年开始会以销售收入为主，费用端会有所控制。</p> <p>问题 6：产品成本的变化趋势是什么样的？ 回复：今年无论是海运费还是原材料价格都是大幅下降的，例如海运费去年最高是 24000 美金/TEU，今年降到 5000 美金/TEU，同时原材料价格也是大幅下降，随着这部分低成本产品进入销售阶段，公司毛利率水平会上升。</p>
附件清单（如有）	
日期	2023 年 9 月 4 日