

# 格力博（江苏）股份有限公司

## 投资者关系活动记录表

编号：2023-006

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	西部证券、民生证券、财通证券、东方红资管、重阳投资、交银施罗德基金
时间	2023年9月6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><b>问题 1：请介绍一下公司所处行业的情况。</b>            回复：本公司所处行业全称是户外动力设备行业，即 Outdoor Power Equipment, 该行业是除了乘用车以外，消耗燃油最多的行业，整个行业的市场规模，包括园林工具、UTV 等所有产品加在一起，大概有 800 亿美金左右。目前行业正处于油改电的关键时期。事实上，油改电的起步，OPE 行业是早于汽车行业的，只不过它们后来居上，超过了过去。格力博从 2007 年开始实施锂电战略后，一直发展到现在，也是行业内最早生产锂电类产品的。</p> <p><b>问题 2：公司提出在商用领域发展，目前的进展到什么阶段？</b>            回复：商用产品的客户主要是绿化园林公司，在北美，这样的公司有 5 万多家，目前商用领域锂电替代率不足 5%，所以未来发展空间巨大。公司近几年在商用领域上投入了巨大的资源，包括去年推出今年上市的价值 27000 美金的 ZTR，今年在商用领域公司持续加大投入，4 季度即将有一批新品推出，可以满足专业绿化园林公司所有的需求，整个商用版图都已经构建完成，随着这些新品上市销售，2024 年将是公司商用产品元年。为了商用产品的上市，公司在美国也作了大量的布局，包括工厂、IT 系统、CRM 系统、销售等，相关准备工作已经齐备。</p> <p><b>问题 3：公司股权激励的进展如何？</b>            回复：公司是含权上市的，在招股书中公布了股权激励计划，目前正在实施第一期的行权工作。</p> <p><b>问题 4：公司在中国、越南和美国都有生产基地的布局，三个基地是如何分工的？</b>            回复：未来核心的产品还是在中国生产，成熟和高关税的产</p>

	<p>品是在越南生产，美国主要是生产高附加值的产品即商用产品。中国基地是公司的核心，研发、制造的核心还是在中国。公司在越南已经布局了五年，目前已具备规模化效益，从生产成本上已经和中国持平，再加上有对美出口的关税优势，所以成熟的产品会在越南生产。由于商用客户对供应商的响应能力有较高的要求，所以这部分产品在美国生产有利于公司在商用领域取得先机。这种一体两翼布局，公司可以充分利用三地比较优势，打造强大的垂直制造核心竞争力。</p>
附件清单（如有）	
日期	2023年9月6日