

格力博（江苏）股份有限公司

投资者关系活动记录表

编号：2023-007

| | |
|---------------|---|
| 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 | 财通基金、月阑投资、山楂树资本、甬证资管、南方基金 |
| 时间 | 2023年11月8日 15:30 |
| 地点 | 公司会议室 |
| 上市公司接待人员姓名 | 财务总监、董秘徐友涛先生 投融资总监蒋晔先生 |
| 投资者关系活动主要内容介绍 | <p>问题 1：请介绍一下公司今年前三季销售的情况。</p> <p>回复：因受到海运的影响，北美地区零售商为了保障供货的及时性，均积压了较多的库存，以北美地区最大的 OPE 零售商 Home Depot 为例，存货余额从 2020 年的 166.27 亿美元增长至 2022 年的 248.86 亿美元；排名第二的零售商 Lowe's，存货余额同期也大幅度增长，从 2020 年的 161.93 亿美元增长至 2022 年的 185.32 亿美元。公司的主要客户 Amazon、Harbor FreightTools 等也存在库存较高的情况，随着今年海运恢复正常，零售商不需要维持较高的库存，同时，由于美联储持续加息，对于零售商而言，充沛的现金流更有利于其利润水平的提高，所以 2023 年前三季零售商逐步转向主动去库存阶段，从而阶段性放缓了对供应商的采购节奏，受此影响，本期公司产品销售也有所下降。截止 2023 年三季度末，公司实现销售收入 34.68 亿元，相比去年同期下降 16.83%。</p> <p>问题 2：目前零售商去库存到了什么阶段，预计多久结束，从而恢复对公司的采购？</p> <p>回复：公司合作的下游零售商较多，每家情况不同，一些库存去化快的客户已经向公司发出了采购需求，这部分销售会在今年四季度乃至 2024 年初体现，有个别零售商还在去库存的过程中，由于零售端的销售情况正常，所以这些客户库存水平下降比较明显，今年四季度也会恢复对公司的采购。</p> <p>随着新能源园林机械市场终端需求的持续增长，以及下游零售商库存水平趋于合理水平，下游渠道将迎来新一轮的补库存周期，并逐渐增加对包括公司在内供应商的采购，公司的销售收入将恢复增长。</p> |

问题 3: 今年以来公司在市场拓展方面什么积极的举措?

回复: 在市场拓展方面, 公司采取的措施主要有二, 一是开拓新的销售渠道, 今年初以来, 公司一直在和沃尔玛洽谈合作事宜, 从四季度开始, 双方达成合作意向, 公司 greenworks 60V Phoenix 全新系列产品在沃尔玛北美 1200 多家门店实现销售, 目前已经开始铺货, 相关的销售收入在今年四季度将会体现; 二是与现有的客户深化合作, 公司已经与斯蒂尔签署了合作协议, 为其贴牌生产商用零转向割草车等。

问题 4: 能否介绍一下公司在商用领域的进展情况?

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。在刚刚结束的 GIE 展会上, 公司推出了 82V 全系列产品, 完成了商用产品由点到面的完整拼图。

在去年推出“OptimusZ”的基础上, 公司于今年新推出了从 32 寸至 72 寸全部零转向割草车系列产品, Optimus 家族成员全部面世, 价格范围从 20000 美金至 40000 美金, 可以满足客户的各种需求。

除了坐骑式产品外, 商用手持式、步推式产品也同步面世, 尤其是 4.5 千瓦的链锯, 在产品力方面获得客户的全面认可。据了解, 今年格力博共计推出 5 款打草机, 2 款修边机, 4 款修枝机, 3 款锯, 还有推草机、电池以及储能类产品等。

2024 年将是公司商用产品的元年, 随着销售以及 IT 等配套系统的投入完成, 来自于商用领域销售占比有望持续上升。

问题 5: 公司今年在研发上投入较多, 主要侧重于哪些方向?

回复: 在以园林机械为主的 OPE 市场, 目前占据主流地位的是传统燃油动力企业, 这些企业无不是销售额在 40 亿美金乃至 100 亿美金的百年老店, 国内新能源企业要想在竞争中胜出依赖的是客户认可的产品力, 而这需要在研发上的大量投入, 因此公司在上市后, 在研发上投入了大量的资源。

三季度显示, 公司研发投入 2.12 亿元, 相比去年同期增长 28.48%, 其中主要是新增研发人员, 业务领域涵盖了自动化、储能等。随着研发投入, 公司大量新品于今年面世, 除了新能源园林机械产品, 公司研发的 UTV 以及储能产品也于今年推出, 其是储能产品, 已经在英国开始销售。

问题 6: 请介绍一下公司生产基地布局的情况。

回复: 基于国际形势的发展, 公司制定了以中国常州为核心, 越南、美国基地为两翼的战略格局。未来核心的产品还是在中国生产, 成熟和高关税的产品在越南生产, 美国主要是生产高附加值的产品。公司在越南太平的新生产基地一期已经建设完成, 该基地具备先进的制造能力, 完全能够满足公司产品垂直制造的要求, 目前已具备规模化效益, 从生产成本

| | |
|----------|---|
| | 上已经和中国持平。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。 |
| 附件清单（如有） | |
| 日期 | 2023年11月8日 |