

# 格力博（江苏）股份有限公司

## 投资者关系活动记录表

编号：2023-008

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	中信证券、汉唐明元、中金资管、财通证券、财通资管
时间	2023年11月15日 15:15
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><b>问题 1：随着下游零售商去库存加速，四季度将开始恢复向公司采购，是否意味着公司今年末库存水平会进一步下降？</b>            回复：四季度开始整个 OPE 行业销售升温，伴随着零售商客户对公司的采购需求增长，公司销售收入也会增加。公司库存商品包含三部分：1、已经入库的产成品，2、原材料和半成品，3、刚入库的新品。公司既向客户销售已入库产成品，也会销售新品，同时为了满足未来市场对新品的需求，公司会增加原材料和半成品作为备品备件，以满足未来需求。同时公司积极控制库存，最终余额请留意公司 2023 年报。</p> <p><b>问题 2：公司如何看待国内市场？是否有开拓国内市场的意愿？</b>            回复：随着中国社会的发展，环保理念的倡导，城市化的提升，油转电的趋势越来越明显，所以对相关锂电产品的需求也会上升，公司也非常重视开拓国内市场，今年下半年公司多次举行经销商会议，国内的销售体系正在建设和完善中。</p> <p><b>问题 3：园林机械产品在商用领域当前是处于什么样的状况？公司在这方面有什么考虑？</b>            回复：商用产品的客户主要是绿化园林公司，在北美，这样的公司众多，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。</p> <p>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。</p>

	<p>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。</p> <p>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。</p> <p><b>问题 4：中美关系的发展对公司业务有什么影响？</b>  回复：美国是公司产品最主要的销售市场，所以中美关系的变化对公司业务发展会有比较大的影响。</p> <p>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。</p> <p><b>问题 5：公司对未来市场的拓展有什么考虑？</b>  回复：随着 OPE 行业锂电渗透率的提升，下游客户对锂电类产品需求会因此而增加，在行业增长的基础上，公司还会拓展新的销售渠道，如南非、澳洲、东南亚等市场，此外公司最近也在布局国内市场，相关的销售体系建设正在推进中。</p>
附件清单（如有）	
日期	2023 年 11 月 15 日