

格力博（江苏）股份有限公司

投资者关系活动记录表

编号：2023-010

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	广发证券、双安投资、聚鸣投资、国金证券、博时基金、蓝墨投资、中金资管、煜德资本、千合资本、磐厚资产、宁银理财、阳光资产
时间	2023年12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>问题 1：公司是否了解下游零售商去库存现处于什么阶段？是否开始补库了？</p> <p>回复：与公司建立合作的关系的零售渠道客户较多，各家情况不尽相同，但从目前市场反馈的数据来看，有一些零售渠道客户向公司发来了采购订单，由此可以看出，下游零售渠道的库存水平已经有所下降，并且随着圣诞季以及产品销售旺季的到来，整个行业的销售情况有望向好。</p> <p>问题 2：随着下游零售商去库存加速并开始向公司采购，是否意味着公司今年末库存水平会进一步下降？</p> <p>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>问题 3：对于 OPE 商用领域的开发，公司有什么考虑？</p> <p>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%，所以面临较大的发展机会。相较家用端，商用领域更强调各方面服务能力，更是一个系统工程。其中产品只是基础，公司在 2023 年做了很多这方面的铺垫，2024 年 2025 年综合能力会越来越强。在今天的展会上我们推出的是全生态，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，与此同时，公司还推</p>

	<p>出了包含链锯在内的商用手持式产品，加上商用步推式产品，实现了对整个商用体系产品的全覆盖，再搭配上移动充电系统，公司可以为绿化园林公司提供完整的锂电化解决方案，从而在商用端继续保持领先优势</p> <p>问题 4：未来几年，随着原材料价格的下降，公司毛利率水平是否会提升？</p> <p>回复：近年来公司聚焦自主品牌战略，自有品牌的销售占比呈稳步上升的态势。不同于 ODM 业务，自主品牌战略需要承担运费、原材料价格等波动，这些价格变动都会影响成本，而销售端的价格会保持稳定，所以公司近年的毛利率有波动。进入 2023 年以来，随着海运费价格下跌和原材料价格的下降，公司新生产的产品成本较低，随着这部分产品销售比重加大，公司毛利率水平亦将稳步上升。</p> <p>问题 5：近日，越南国会通过决议，自 2024 年 1 月 1 日起，将外企的所得税率从 5%提高至 15%，这对公司的战略是否有影响？</p> <p>回复：据了解，越南的这项税收改革是该国响应国际税收改革的一部分，以减少大型跨国企业的避税行为。经合组织（OECD）要求各国征收最低 15%的公司税，以确保税收公平性，主要影响的也是一些大型跨国企业，目前该项政策对我们公司还没有影响，但公司会密切关注越南的政策及其后续发展。</p>
附件清单（如有）	
日期	2023 年 12 月 15 日