

格力博（江苏）股份有限公司

投资者关系活动记录表

编号：2024-001

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	财通证券、国泰基金、财通基金、泓德基金、天风证券、神采基金、博道基金、国海证券、招商证券
时间	2024年1月2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：请介绍一下公司产品情况？ 回复：公司产品主要是新能源园林机械为主，也涵盖了部分锂电动力的出行类产品，其中新能源园林机械覆盖手持式、手推式、坐骑式和智能式全系列产品，主要包括割草机、打草机、吹风机、修枝机、链锯、智能割草机器人、智能坐骑式割草车及配套的电池包等，按电压等级，可分为 24V、40V、60V、80V 和 82V 五个电压平台，其中 82V 是商用类产品，其他电压等级都是家用类产品。</p> <p>问题 2：2023 年下游零售端需求情况如何？ 回复：公司产品主要销往美国，由于 2023 年美国通胀水平较高，家庭必备消费品支出较多，从而影响了耐用消费品的支出，锂电类园林工具的增长情况相比往年有所下降，但相比其他耐用消费品行业还是有增长。2023 年四季度开始已经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，整个行业的销售情况有望向好。</p> <p>问题 3：商用产品市场的开拓进展如何？ 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%（不含 ZTR），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。公司在 2023 年推出了商用全系列产品，从 32 寸至 72 寸全部零转向割草车，价格范围从 20000 美金至 40000 美金，以及包含链锯在内的商用手持式产品，加上商用步推式产品，再搭配上移动充电系统，2024 年开始，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：公司对 2024 年的预期或展望是怎样的？</p> <p>回复：如果 2024 年美国通胀下降，零售端的需求则有望转强，于此同时，只要海运费价格和原材料价格能维持在较低水平，公司新生产的产品成本较低，受益于这部分产品销售比重加大，对公司毛利率提升有利。</p>
附件清单（如有）	
日期	2024 年 1 月 2 日