

格力博（江苏）股份有限公司

投资者关系活动记录表

编号：2023-009

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	中泰证券、五地投资、交银施罗德、西部证券、广发基金、民生证券、财通资管、太平洋证券、兴证资管、泰旻资产
时间	2023年11月23日 09:15
地点	公司会议室
上市公司接待人员姓名	董事长陈寅先生 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：公司近年来毛利率波动比较大，今年一季度是 33.94%，而去年三季度是 24.96%，能否解释一下原因？</p> <p>回复：自 2021 年以来公司聚焦于自主品牌战略，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较长的稳定性，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 2：今年公司存货水平开始下降，后续还会降吗？</p> <p>回复：公司存货水平上升的原因主要有以下几方面，一是自 2021 年开始以自主品牌战略为主，自主品牌销售需要快速响应市场需求，因此相比 ODM 业务会有一些的库存，其次，由于 2022 年上半年海运紧张，为了保持市场份额和满足客户的响应要求，公司加大了运至美国的产品批量，所以近年来公司存货余额维持在较高的水准。自年初以来，公司一直着力于实施降库存战略，截至今年 9 月底，库存水平降至 22.56 亿元，相比今年初下降了 24.09%，后续公司整体库存水平还会呈下降趋势。</p> <p>问题 3：对于商用领域的开发，公司秉持的是什么策略？</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</p>

	<p>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：公司如何协调 ODM 和自主品牌业务？</p> <p>回复：对于公司而言，发展自有品牌和 ODM 并不冲突，自有品牌产品在市场立足，证明了公司的实力，因此对于 ODM 客户而言，这也是他们选择格力博作为合作伙伴的原因之一，而且这类客户主要是传统燃油动力企业，对于他们而言，锂电替代燃油的趋势是不可逆转的，而转型最有效的方式就是选择与格力博这样的企业合作。</p>
附件清单（如有）	
日期	2023 年 11 月 23 日