

格力博(江苏)股份有限公司
投资者关系活动记录表

编号：2024-005

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	诺安基金、勤辰资产、招银理财、招商自营、天风证券
时间	2024年10月18日（周五）下午 15:00~16:00
地点	公司会议室
上市公司接待人员姓名	1、财务总监、董秘：徐友涛 2、投融资总监：蒋晔
投资者关系活动主要内容介绍	<p>1、2023年公司对亚马逊的销售降幅较大，今年与该客户的业务恢复情况如何？</p> <p>2023年由于亚马逊调整自身库存政策原因，导致公司对其销售收入大幅下降至3亿多人民币，相比2022年降幅逾50%，但是与此同时，公司产品在亚马逊终端销售并未出现大幅下降。进入2024年后，亚马逊在达成去库存后向公司恢复采购，2024年上半年公司向该客户的销售已经超过2023年全年水平，预计今年全年公司向亚马逊的销售相比去年同期有望增长100%。</p> <p>2、公司在越南的布局目前是什么情况？以出货量统计，占比大致是多少？</p> <p>早在2018年公司就开始在越南布局，海防工厂于2019年投产。截至2024年上半年，按出货量统计，越南地区占比已经达到60%左右。2022年公司又在越南太平购买了20万平米的土地，一期建设已经完成并已通过客户验厂，即将于今年11月正式投产。未来，整个越南地区有望承接成熟的零部件和对美出口的部分高关税产品。</p>

在越南的布局，是公司积极应对地缘政治变化的举措，随着太平工厂建设的完成，越南基地有能力承接常州工厂全部生产能力。与此同时，公司在美国的工厂也已经正式投产，主要组装高价值的商用产品。常州基地将承担新产品以及对美出口低关税的产品生产。

3、根据 2024 年半年报，公司存货余额 19.89 亿元，相比 2023 年同期有一定下降，公司目标库存水平是多少？

公司产品种类较多，客户数量众多，且大部分业务都在海外，因此针对海外客户的补货需求，公司必须在当地保有一定的存货，这类需求在自有品牌业务中尤为突出。经过公司测算，要满足市场需求的安全库存为产成品 15 亿元左右。2022 年底，公司存货水平达到历史峰值为 29 亿元，当时公司已经意识到存货水平高企对公司现金流构成潜在的威胁，因此自 2023 年初开始积极采取降库存的战略，截至 2024 年 6 月底，库存水平已降至不足 20 亿，相比高峰时下降了 10 亿元，其中产成品占比大致在 80%左右，公司降库存的目标已基本达成，后续会根据市场情况进一步优化库存水平。

4、公司近几年在商用产品投入了较大的资源，目前市场反响如何？

公司执行的是产品主导战略，通过持续大量的研发投入，向市场推出令客户满意的产品来占领市场和提升竞争力，在商用领域的开发也不例外。2023 年，公司推出了 82V 全系列商用产品，该系列产品以锂电商用割草车 OptimusZ 为核心，通过持续高水平的研发投入，进一步推出了手持式、手推式系列产品，还推出了为商用产品配套的移动储能装置，以解决绿化园林公司的“里程焦虑”，这些产品在当前的市场上处于领先地位。

目前公司商用系列产品已经由点到面，形成全覆盖，可以满足绿化园林公司所有的需求。经过 2023 年市场的检验之后，公司感觉到商用领域的挑战是巨大的。虽然公司产品在整个行业里面走在最前面，但是商用市场对于一个企业的要求，是一个综合

	<p>性的要求。所以，商用系列产品还是刚刚开始。</p> <p>今年 10 月，公司在洛杉矶推出全系列的 Optimus 产品。我们相信，这一系列的商用产品将在市场上打开新局面，特别是加州目前正在从汽油产品过渡到电动产品，这为我们提供了良好的机会。为了支持商用市场的发展，我们在洛杉矶成立了第一个西岸网点，并在内华达建立了仓库。我们还将在洛杉矶设立销售和维修服务中心，专门支持加州的市场需求。</p> <p>5、公司对未来 OPE 在北美市场的前景有何展望？</p> <p>关于 2024 年的市场情况，由于去年高利率的影响依旧存在，一些行业的需求下降明显，目前市场情况较为复杂，具体取决于细分行业和渠道的状态，我们预计到 2025 年下半年，市场将完全回归正常状态，销售额可能会回到 2021 年和 2022 年的水平，或者略低于疫情前的水平，因为疫情期间的提前消费效应可能会导致需求减少。</p> <p>从长期来看，锂电 OPE 的需求仍在增加，我们预计到 2025 年和 2026 年，每年销售保持增长是大概率事件，加州等地区开始全面禁止汽油机，这也会推动锂电产品的需求增长。相比之下，汽油动力产品的需求可能会持平或有所下降。</p> <p>6、2023 年公司客户品牌业务下降较为明显，今年有何变化？</p> <p>2023 年由于下游渠道去库存，导致整个 OPE 行业出现下降，公司客户品牌业务影响尤其明显。今年随着下游去库存的结束，客户品牌业务也出现了大幅增长，结合当前在手订单，公司预计这一块业务相比去年有双位数的增长。</p> <p>随着公司自有品牌在市场认可度的提高，对客户品牌业务的拉动作用较为明显，业内多家知名的 OPE 厂商均向公司提出了合作的意向，现有的客户也提出与公司加深合作的意向。</p>
附件清单(如有)	
日期	2024-10-18