

格力博（江苏）股份有限公司
首次公开发行股票并在创业板上市
之上市公告书提示性公告

本公司及董事会全体成员保证信息披露的内容真实、准确、完整，没有虚假记载、误导性陈述或重大遗漏。

经深圳证券交易所审核同意，本公司发行的人民币普通股股票将于 2023 年 2 月 8 日在深圳证券交易所创业板上市，上市公告书全文和首次公开发行股票并在创业板上市招股说明书全文披露于中国证监会指定信息披露网站：巨潮资讯网，网址 www.cninfo.com.cn；中证网，网址 www.cs.com.cn；证券时报网，网址 www.stcn.com；中国证券网，网址 www.cnstock.com；证券日报网，网址 www.zqrb.cn；经济参考网，网址 www.jjckb.cn，供投资者查阅。



所属网页二维码：巨潮资讯网

一、上市概况

（一）股票简称：格力博

（二）股票代码：301260

（三）首次公开发行后总股本：486,161,968 股

（四）首次公开发行股票增加的股份：121,540,000 股，本次发行全部为新股，无老股转让。

二、风险提示

本公司股票将在深圳证券交易所创业板市场上市，该市场具有较高的投资风险。创业板公司具有业绩不稳定、经营风险高、退市风险大等特点，投资者面临较大的市场风险。投资者应充分了解创业板市场的投资风险及本公司所披露的风险因素，审慎做出投

资决定。

本次发行价格为 30.85 元/股，不超过剔除最高报价后网下投资者报价的中位数和加权平均数以及剔除最高报价后通过公开募集方式设立的证券投资基金、全国社会保障基金、基本养老保险基金、根据《企业年金基金管理办法》设立的企业年金基金和符合《保险资金运用管理办法》等规定的保险资金报价中位数、加权平均数孰低值。

根据中国证监会《上市公司行业分类指引》（2012 年修订），格力博所处行业属于专用设备制造业（C35）。截至 2023 年 1 月 12 日（T-4 日），中证指数有限公司发布的专用设备制造业（C35）最近一个月平均静态市盈率为 33.19 倍。

截至 2023 年 1 月 12 日（T-4 日），可比上市公司估值水平如下：

证券简称	证券代码	2021 年扣非前 EPS（元/股）	2021 年扣非后 EPS（元/股）	T-4 日股票收盘价（元/股）	对应的静态市盈率-扣非前（2021 年）	对应的静态市盈率-扣非后（2021 年）
大叶股份	300879.SZ	0.3470	0.1969	17.22	49.62	87.47
创科实业	0669.HK	4.0541	4.0541	83.17	20.52	20.52
巨星科技	002444.SZ	1.0561	0.8928	19.74	18.69	22.11
泉峰控股	2285.HK	1.9956	1.2441	34.66	17.37	27.86
平均值					26.55	39.49

数据来源：Wind资讯，数据截至2023年1月12日（T-4日）。

注1：市盈率计算如存在尾数差异，为四舍五入造成；

注2：2021年扣非前/后EPS=2021年扣除非经常性损益前/后归母净利润/T-4日A股总股本；

注3：创科实业、泉峰控股均为港股上市公司，收盘价原始货币为港元，换算汇率为2023年1月12日中国人民银行公布的银行间外汇市场人民币汇率中间价：1港元兑人民币0.8664元。

本次发行价格 30.85 元/股对应的发行人 2021 年扣除非经常性损益前后孰低的净利润摊薄后市盈率为 63.45 倍，高于中证指数有限公司 2023 年 1 月 12 日（T-4 日）发布的行业最近一个月平均静态市盈率 33.19 倍，高于同行业可比公司 2021 年平均扣非后静态市盈率 39.49 倍，存在未来发行人股价下跌给投资者带来损失的风险。

本次发行的定价合理性说明如下：

第一、市场前景广阔优势：全球园林机械行业的主要市场是生活绿地面积广阔的北美和欧洲国家，传统上以燃油动力为主。近年来，随着锂电池、无刷电机、智能电控等技术的快速发展以及节能环保的需要，园林机械行业正经历从燃油动力到新能源动力的革命性转变，市场空间巨大。相比于传统的燃油动力园林机械，新能源园林机械具有清

洁、轻便、低噪音、低运行成本、无尾气异味等多项优势，深受消费者青睐，市场占比逐年增加。根据 TraQline 统计数据，在北美地区的户外动力设备（OPE, Outdoor Power Equipment）领域（不含坐骑式产品），新能源园林机械市场份额已经自 2010 年的 13% 增长至 2021 年的 36%。随着人工智能和无人驾驶的技术创新，基于锂电池动力平台的园林机械产品的智能化和无人化是未来发展趋势。消费习惯的改变与技术上的突破，正在加速颠覆并重塑园林机械行业格局，从而为公司未来增长提供更多的市场机会。

第二、深具预见性的自有品牌建设优势：公司高度重视自有品牌的建设和培育，自 2009 年开始，先后创立 greenworks、POWERWORKS 等品牌。通过多年的渠道拓展、品牌推广及运营，公司自有品牌 greenworks 的知名度及美誉度持续提高；公司 greenworks 品牌产品在美国新能源园林机械市场占有率排名前三；在美国电商平台 Amazon，公司 greenworks 品牌割草机、吹风机等多款产品常年位于“Best Seller”（最畅销产品）之列，销量及用户口碑均保持市场前列。此外，报告期内公司自有品牌产品销售比例持续提高，2022 年 1-6 月，自有品牌产品的销售收入占比达 65.53%，已成为公司业务收入的主要组成部分。

第三、全渠道覆盖的销售模式优势：作为专注于新能源园林机械的制造商和品牌商，为了迅速占领市场，公司在销售方面采取了全渠道覆盖模式，拥有优质的客户资源。

1) 经过多年努力，公司与北美和欧洲知名商超如 Lowe's、Costco、TSC、Harbor Freight Tools、Bauhaus、Menards 等建立了长期/稳定的合作关系，为其提供公司自有品牌或商超品牌产品；

2) 公司敏锐认识到电子商务消费的巨大潜力，公司在创办自有品牌伊始即开展与线上渠道的合作，在 Amazon 等主要电商平台上多年占据领先的品类市场份额；同时，公司大力发展自有网站电商渠道，近年来收入快速增长。

3) 针对专业园林机械领域产品销售的特点，公司已经与欧美主要园林机械经销商，如 Handy、Carswell、Willand 等，建立稳定的合作关系。

此外，公司同时为园林机械领域知名品牌企业，如 STIHL、Toro、Echo 等，提供 ODM 产品。经过多年的经营积累，公司已建立起“线上+线下”的全渠道营销体系，可充分覆盖潜在目标消费者，顺应消费者购买习惯，提高产品销售效率及销售稳定性。

第四、以锂电池包为核心的生态系统优势：公司坚持以消费者需求为中心的经营理念，深刻认识到新能源动力和智能技术对产业发展和用户消费习惯的影响，始终注重产品生态系统建设，创新性地开发了 40V、60V 和 80V 等多个电池包动力平台。鉴于同一平台上单个电池包可以支持多款设备，由此可形成以电池包为核心的生态系统。例如，公司当前主推的 60V 电压平台已推出超过 40 款产品，可基本覆盖户外园艺的各种使用场景。通过这一生态系统，消费者在购买多款 greenworks 产品后，可实现电池包在不同产品之间的互通互用，使用成本显著降低，客户粘性和复购可能性得以大幅增强；另外，公司在新能源园林机械领域具有先发优势且已占据较高的市场份额，结合锂电池包为核心的生态系统，将大大提升公司的竞争壁垒。

第五、先进的全球协同研发体系优势：作为新能源园林机械行业的先行者，多年以来，公司在研发和设计能力方面持续投入大量资源，在中国、美国及瑞典设立了具有高度协同能力的专业化研发中心。截至报告期末，公司全球研发及技术人员超过 1,000 人，拥有国内外专利 1,463 项（其中发明专利 125 项）。公司在电机控制及系统控制、电池包、电池充电器、智能及 IoT 等方面积累了一系列核心技术，公司得以持续设计并研发出质量优异的产品，并奠定公司在新能源园林机械行业的领先地位。公司积极探索物联网、人工智能、无人驾驶等新兴技术与园林机械产业的融合，已开发出智能割草机器人、智能坐骑式割草车等产品并已具备量产能力。公司推出的锂电商用零转向割草车获得 2018 年美国 PTIA 专业工具创新奖，公司研发并投入市场的锂电全地形车获得 2019 年美国 PTIA 专业工具创新奖。

第六、垂直一体化的智能制造优势：垂直一体化的智能制造体系是公司核心竞争力之一，是快速响应客户需求的有效保障。经过多年持续不断的改进，公司制造体系已经拥有以下主要优势：

1) 垂直化：公司在中国和越南两个制造基地建立起整机生产体系的同时，拥有了新能源电池包、无刷电机、智能控制器、充电器等 80%以上核心零部件的自主设计与制造能力，极大地提高了产品质量的一致性和稳定性，制造成本大幅降低。垂直一体化使公司得以形成整机设计与零部件开发的协同优势，大大缩短了新品研发周期，可以快速响应客户需求。

2) 智能化：公司在中国和越南工厂布局了近 300 台机器人和机械手，应用了大量

的自动化工装和夹具，广泛采用了 CCD、AOI 等自动检测仪器，由 MES 进行在线质量、维修、缺料报警并及时推送到对应的管理人员手机 APP，并实时在线监测及记录各种工艺参数，每台产品通过批次号和序列号追踪形成产品质量档案；通过上百条自动化生产线，实现了冲压涂装、注塑、电机、电池包无人化和自动化生产，产生了 1 个省级智能制造示范工厂和 3 个省级示范智能车间。不断的设备投入和自动化改造是公司获得产品一致性和产品质量、赢得客户口碑的重要保证。

3) 信息化：公司的生产由订单驱动，主要接单生产 (Make to order)。公司在 Lowe's、Amazon 等客户与公司对接的订单系统中获取客户下达的订单，将不同客户的订单整合到公司的生产高级排程系统 APS 进行生产计划，生产过程由生产执行系统 MES 进行跟踪和监控，成品入库后由产品装箱系统控制出库，并将订单交付信息在系统中反馈给客户完成闭环。强大的客户端信息化对接能力加上长期与全球优质客户的合作经验，使公司具备了为大客户提供定制化产品的能力。

第七、经验丰富且充满活力的跨国运营团队优势：多年来，公司着力培育自身独特的跨国运营能力，初步形成以中国智造为核心，拥有国际化市场、国际化品牌、国际化团队的全球运营体系。公司先后在美国、加拿大、德国、瑞典、俄罗斯、英国等地建立起超过 300 人的本土化运营团队，从事市场开发、供应链管理、售后服务、产品研发等多项业务。公司在北美和欧洲的高层管理人员均拥有资深的行业背景以及丰富的跨国企业管理经验，运营团队充满活力。深入市场腹地，通过当地员工与客户保持密切沟通并为之提供高效服务，是公司及时掌握市场需求、长期赢得客户信任的重要保证。

本次发行存在因取得募集资金导致净资产规模大幅度增加对发行人的生产经营模式、经营管理和风险控制能力、财务状况、盈利水平及股东长远利益产生重要影响的风险。发行人和保荐机构（主承销商）提请投资者关注投资风险，审慎研判发行定价的合理性，理性做出投资决策。

本公司提醒广大投资者注意首次公开发行股票（以下简称“新股”）上市初期的投资风险，广大投资者应充分了解风险、理性参与新股交易。

三、联系方式

(一) 发行人联系地址及联系电话

发行人：格力博（江苏）股份有限公司

联系地址：常州市钟楼经济开发区星港路 65-1 号

联系人：季正华

电话：0519-89805880

传真：0519-89800520

(二) 保荐机构及保荐代表人联系地址及联系电话

保荐机构（主承销商）：中信建投证券股份有限公司

保荐代表人：刘新浩、黄建飞

联系地址：上海市浦东新区浦东南路 528 号上海证券大厦北塔 2206 室

电话：021-68801573

传真：021-68801551

(本页无正文，为《格力博（江苏）股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市之上市公告书提示性公告》之盖章页)

发行人：格力博（江苏）股份有限公司



2023年2月7日

（本页无正文，为《格力博（江苏）股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市之上市公告书提示性公告》之盖章页）

保荐机构（主承销商）：中信建投证券股份有限公司

