

格力博(江苏)股份有限公司

投资者关系活动记录表

编号：2025-001

投资者关系活动类别	☐特定对象调研 ☐ 分析师会议 ☐ 媒体采访 ☒ 业绩说明会 ☐ 新闻发布会 ☐ 路演活动 ☐ 现场参观 ☐ 其他（请文字说明其他活动内容）
参与单位名称及人员姓名	投资者网上提问
时间	2025 年 5 月 15 日 (周四) 下午 15:30~16:30
地点	公司通过全景网“投资者关系互动平台”(https://ir.p5w.net)采用网络远程的方式召开业绩说明会
上市公司接待人员姓名	1、董事长陈寅 2、财务总监、董秘徐友涛 3、独立董事任海峙 4、独立董事肖波 5、保荐代表人刘新浩
投资者关系活动主要内容介绍	投资者提出的问题及公司回复情况 公司就投资者在本次说明会中提出的问题进行了回复： 1、为什么不分红？ 综合考虑公司实际经营发展情况和资金需求，以及公司长期发展规划的情况，公司董事会拟定 2024 年度利润分配预案为：不派发现金红利，不送红股，不以资本公积金转增股本。 2、公司未来三年的战略重点是什么？在哪些领域会有更多的投资？ 公司将继续深化“技术引领、品牌驱动”的发展战略，进一步巩固在全球锂电园林机械领域的领先地位。通过持续研发投入，重点推进 AIoT 技术在智能园林装备中的深度应用，打造更具竞争力的产品矩阵。在商业布局方面，公司将加速推进全球化战略，

	重点拓展欧洲及亚太高端市场，并通过本地化生产布局和数字化营销体系建设提升品牌影响力。面对国际贸易环境变化，公司将通过优化供应链布局和产品差异化策略积极应对挑战。基于对绿色发展趋势的深刻把握，公司将充分发挥全产业链优势，致力于成为全球园林机械零碳解决方案的领导者，为股东创造可持续的长期价值。 3、董事长你好，公司售价 1249 美金的 5kW HOG 最强锂电锯目前销售怎么样？公司在欧洲 cramer 智能割草机销量口碑良好，北美 greenworks 品牌智能割草机因为关税原因没有上线销售吗？公司是否欧洲用 cramer 北美 greenworks 双品牌扩张。 （1） 关于 5kW HOG 锂电锯：该产品市场反响良好，销售表现符合预期。 （2） 根据公司的销售策略，智能割草机器人产品先以 Cramer 品牌在欧洲市场销售，后续根据市场需求再考虑进入北美市场。 （3） 公司在商用市场实施双品牌战略，欧洲市场采用 Cramer 品牌，北美市场采用 greenworks commercial 品牌进行业务拓展。 4、公司的机器人技术能否拓展到其它行业，如家庭养老方面的智能化方面 公司的智能割草机器人适用于户外园林场景，主要用途是草坪维护，目前还不能用于家庭养老等方面。 5、在智能制造方面，公司有哪些新的突破或投资？ 公司掌握 80%以上核心零部件的自主设计与制造能力，涵盖电池包、电机、控制器等关键部件。通过部署近 300 台工业机器人，应用智能检测系统，公司已建成多个省级智能制造示范工厂，实现了从原材料到成品的全流程质量控制。通过采用先进的 APS 排程系统和 MES 执行系统，公司已实现 90%订单的定制化生产。
--	---

	通过信息化平台整合客户需求，公司可完成从订单接收、生产排程到产品交付的全流程数字化管理，确保快速响应客户个性化需求。这一创新性的全球智能制造体系，使公司具备显著的市场竞争优势，为持续领跑行业奠定坚实基础。 6、请问 4 月份对等关税以来，公司的整体订单情况是否受到影响？与去年同期相比情况如何？ 自 2018 年，公司先后在越南和美国建立工厂，现已拥有中、越、美三大制造基地，实现战略协同。公司依托中国供应链核心，与全球数千家供应商建立稳定合作，可以确保全球市场快速响应和大规模订单准时交付。得益于公司前瞻性的战略布局，未影响整体订单情况。 7、公司在提升运营效率方面是否有采取措施？具体采取了哪些措施？ 公司持续加强科技研发，优化升级现有产品，不断推出新产品，驱动业务增长和发展。并且通过强化产品全生命周期成本管理、严格费用管控、加快资产周转等各类举措，提高运营效率，推动业绩提升。 8、请问 4 月份对等关税以来公司整体订单情况是否受到影响？与去年同期相比情况如何？ 自 2018 年，公司先后在越南和美国建立工厂，现已拥有中、越、美三大制造基地，实现战略协同。公司依托中国供应链核心，与全球数千家供应商建立稳定合作，可以确保全球市场快速响应和大规模订单准时交付。得益于公司前瞻性的战略布局，未影响整体订单情况。 9、公司在 2024 年的市场份额变化如何？公司在哪些细分市场上取得了显著进展？ 公司是全球新能源园林机械领军企业，主营锂电园林机械的研发、设计、制造及销售，产品涵盖清洗机、推草机、割草车等 1500 余个 SKU。报告期内： （1）产品销售持续增长：
--	---

	清洗机：2022-2024 年销售额分别为 6.79 亿元、6.92 亿元、7.37 亿元。 推草机：2024 年销售额 10.37 亿元。 坐骑式割草车：2022-2024 年销售额从 1.39 亿元增长至 3.66 亿元。 （2）渠道建设成效显著： 覆盖全球超 12,000 家线下门店。 电商渠道 2024 年收入 19.38 亿元，同比增长 20.47%，占总收入 35.72%。 与多家国际零售巨头及专业品牌建立稳定合作。 （3）品牌影响力提升： 多款产品获 Consumer report 等权威奖项。 在 Amazon 等平台保持领先市场份额。 为 STIHL 等国际品牌提供 ODM 服务。 公司通过全渠道布局和产品创新，持续巩固全球市场地位。 10、目前正值公司产品销售旺季，请问公司产品终端销售情况目前如何？ 公司产品终端销售目前保持了良好势头，具体业绩表现请关注后续公告。 11、公司计划在 2025 年进入哪些新市场？具体的战略布局是什么？ 在北美市场已取得阶段性成果的基础上，公司将加速推进全球化战略布局，重点拓展欧洲、东南亚及澳洲等高增长潜力市场。通过实施精准的市场定位和差异化营销策略，持续提升品牌在国际市场的知名度和美誉度。 12、请问陈董事长贵公司的主营业务与大叶股份的主营业务是否雷同，谢谢！ 我司主营业务是新能源园林机械的研发、设计、生产及销售。主要产品是割草机、打草机、吹风机、修枝机、链锯、智能割草机器人、智能坐骑式割草车等。宁波大叶园林设备股份有限公司
--	---

	的主营业务是从事割草机、打草机/割灌机、其他动力机械及配件的研发设计、生产制造和销售；公司的主要产品为割草机、打草机/割灌机、其他动力机械及配件等。 13、1、董事长好！请详细说明未来三年的发展规划和成长目标，尤其是商用骑乘式割草车、智能割草机器人等高端产品线的发展规划和成长目标。希望公司积极且真诚地在资本市场发声，帮助投资者正确且全面地理解公司的投资价值和未来成长逻辑。 2、二季度以来公司产品的终端需求情况及客户订单情况如何？其中骑乘式割草车及智能割草机器人的订单情况如何？谢谢！ 3、请结合性能指标，具体谈谈公司割草机器人相对同行的竞争优势？谢谢！ 1、公司将继续深化“技术引领、品牌驱动”的发展战略，进一步巩固在全球锂电园林机械领域的领先地位。通过持续研发投入，重点推进 AIoT 技术在智能园林装备中的深度应用，打造更具竞争力的产品矩阵。在商业布局方面，公司将加速推进全球化战略，重点拓展欧洲及亚太高端市场，并通过本地化生产布局和数字化营销体系建设提升品牌影响力。面对国际贸易环境变化，公司将通过优化供应链布局和产品差异化策略积极应对挑战。基于对绿色发展趋势的深刻把握，公司将充分发挥全产业链优势，致力于成为全球园林机械零碳解决方案的领导者，为股东创造可持续的长期价值。 2、二季度数据请以后续披露的公告为准。 3、公司自主研发的第三代割草机器人采用 RTK 厘米级卫星定位与惯导系统为核心，结合视觉导航/避障、毫米波雷达及 ToF 深度相机组成的多传感器融合系统，突破传统电磁感应技术路线。通过 SLAM 算法实现：（1）厘米级路径规划（2）实时动态避障（3）环境特征自学习优化，响应延迟低于 50ms，支持实时位置追踪与远程监控，（4）具备超强续航与覆盖能力，割草面积覆
--	--

	盖 3000 至 12000 平方米，满足大型庭院及商业场景需求。 14、公司为什么不积极回购？ 截至 2025 年 4 月 30 日，公司通过股份回购专用证券账户以集中竞价交易方式累计回购公司股份 7,835,100 股，占公司目前总股本 490,292,174 股的 1.60%，最高成交价为 15.07 元/股，最低成交价为 11.73 元/股，累计成交总金额为 102,336,952.05 元（不含交易费用）。 前述回购的实施符合相关法律法规的要求，符合公司既定的回购方案。 15、1、请董事长介绍一下公司今年的经营计划，预计今年公司业务经营有哪些亮点？谢谢！ 公司今年将围绕“技术引领、品牌驱动”战略，重点推进以下经营计划： 1. 智能化产品研发：加强锂电园林机械的智能化升级，融合智能控制与 AI 算法等前沿技术，构建“新能源+智能化”技术体系，巩固技术领先优势。 2. 拓展全球市场：在巩固北美市场基础上，重点开发欧洲、东南亚及澳洲等新兴市场，通过差异化营销提升品牌国际影响力，优化市场结构。 3. 进一步提升垂直制造水平：推进生产管理数字化转型，实施智能升级、精益深化和协同创新三大工程，提升全流程数字化管控能力，打造高效供应链体系。 公司将持续提升核心竞争力，为股东创造长期价值。 16、1、公司表示骑乘式割草车及割草机器人两类产品销售占比的提高，使得公司一季度盈利能力提升，并创出历史最高扣非净利润，请问公司能否具体拆分一下骑乘式割草车及割草机器人两类产品在一季度的实现销售收入及毛利率情况，并根据目前在手订单情况，对 2025 年这两类产品的销售情况进行展望？谢谢！ 商用骑乘式割草车及割草机器人上市后，均取得了客户较好
--	---

	的反馈，并订单量也体现出了一定的稳步增加，该类型产品毛利率在公司产品序列中也均处于领先地位。公司将持续投入研发和整合营销资源，以期取得该类产品份额的进一步扩大。 17、公司现金那么多，是否可以学大叶股份那样，收购上下游企业 公司始终关注产业链投资机会，并将基于战略发展需要，审慎评估包括并购在内的各类方案。目前公司现金流充裕，为未来可能的产业链整合提供了良好基础。如有相关收购计划，公司将严格按照信息披露规则履行审议及披露程序。公司坚持稳健经营原则，所有投资决策都将以提升核心竞争力、创造股东价值为根本出发点。 18、近些年公司利润太不稳定！今年有改善吗？ 近年来，受 OPE 行业下游渠道去库存、中美贸易摩擦等负面因素影响，公司经营业绩存在一定程度的波动。2024 年以来，公司不断拓展新的渠道、深化原有渠道的战略合作，同时加强费用的管控，公司经营业绩持续改善。2025 年一季度，公司营业收入同比下降 6.14%，归母净利润同比提升 36.93%，扣非后净利润同比上升 49.90%，公司的经营业绩呈现持续向好的态势。
附件清单(如有)	
日期	2025-05-15 17:14:02