

格力博(江苏)股份有限公司
投资者关系活动记录表

编号：2025-002

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（ <u>请文字说明其他活动内容</u> ）
参与单位名称及人员姓名	国金证券、中金、财通证券、招商证券、汇丰晋信基金、长江证券、富国基金、广发基金、西部证券、国泰基金、嘉实基金、鹏扬基金、华宝基金、南方基金、华安基金、银河证券、华泰柏瑞基金、中欧基金、万家基金、国寿养老、华商基金、东方红资产等
时间	2025 年 5 月 26 日 (周一) 上午 9:00~10:00
地点	采用线上远程方式召开机构交流会
上市公司接待人员姓名	1、董事长陈寅先生 2、财务总监、董秘徐友涛先生 3、投融资总监蒋晔先生
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、美国加征关税公司有何应对措施？ 公司目前在中国，越南、美国三地均设有生产基地。目前发往美国的产品均由越南基地生产，该基地具备先进的制造能力，完全能够满足公司产品垂直制造的要求，目前已具备规模化效益，从生产成本上已经和中国持平。美国主要是生产高附加值的产品。由于商用客户对供应商的响应能力有较高的要求，所以这部分产品在美国生产有利于公司在商用领域取得先机。 2、公司看待商用产品未来前景？ 作为行业的先行者，我们在商用 OPE（户外动力设备）领域的发展经历了艰难的起步阶段。商用产品在 2023 年上市后的实

	际推进难度远超预期，过去两年的发展过程充满起伏。但经过持续投入和基础夯实，2025 年公司的商用产品已在各细分市场取得领先地位。 商用产品主要分为三大类：坐骑式、手推式和手持式。其中，坐骑式产品的零售价区间为 1.5 万至 4 万美元，市场表现尤为突出，客户反馈显示其产品体验显著优于传统汽油设备。Optimus 系列产品经过一年多市场验证，已成为细分领域的领先品牌。手推和手持式产品线也已完成全系列布局，性能表现居行业领先。 尽管目前商用锂电产品的市场渗透率仅 5%，但我们认为未来增长空间巨大，目标在三到五年内推动该业务规模突破 20 亿元。随着产品竞争力提升和市场认可度增强，公司对商用 OPE 业务的长期发展充满信心。 3、请介绍一下公司割草机器人这一块领域的情况。 公司将割草机器人作为战略发展的核心产品之一，相比行业初创企业，我们有深厚的行业积累和持续的资源投入。目前已在全球布局了强大的研发团队，其中瑞典研发中心有 40-50 名工程师，中国团队超过 100 人，总研发投入接近 200 人规模。我们正在加速产品迭代，预计 2026 年将成为割草机器人业务的关键突破年。 市场拓展方面，我们采取“先欧洲后北美”的布局策略：2025 年重点推进欧洲市场，2026 年将全面进军北美市场，并推出系列新品。目前已经制定了明确的市场目标：2026 年要实现北美市场占有率第一，欧洲市场进入前五名；到 2030 年，力争成为全球割草机器人领域的领导者。 4、请问公司在与智元机器人的合作方面有哪些具体规划？双方将在哪些业务领域展开合作，未来的落地节奏如何安排？能否详细说明公司在这一领域的整体战略布局？ 公司与智元机器人建立了战略合作伙伴关系，双方已进行多轮高层会谈，旨在共同开拓全球机器人市场。合作将聚焦三大方向：一是面向美国高端市场的智能产品布局，重点覆盖四足机
--	---

	器狗、人形及半人形机器人领域；二是发挥各自优势形成产业协同，智元负责技术研发，格力博则依托中美越三地制造基地进行生产，并利用其海外渠道和售后服务网络推动市场落地；三是共同开发专业应用场景。 此次合作具有明显的互补性：智元需要格力博成熟的海外市场能力，特别是在北美地区的渠道优势；而格力博则将机器人业务视为重要增长点，通过与智元的技术合作完善产品矩阵。双方计划通过“研发+制造+营销”的全产业链合作模式，重点突破美国等海外市场。目前合作已进入实施阶段，相关机器人产品将在格力博的全球生产基地投入生产，预计将显著提升双方在服务机器人领域的市场竞争力。 5、格力博与智元机器人存在涉及人形机器人等跨领域合作。对于半人形机器人，智元可能从哪些方面对格力博进行赋能，如何理解或展望这些赋能？ 公司在机器人领域积极布局合作，已参与智元旗下的安努机器人公司，后续还将与智元开展合作并成立合资公司，目前合作细节仍在落实中。 我们认为，机器人业务是重要产品组合，其中机器狗的户外应用场景与公司户外业务具有关联性，而半人形机器人可作为“大玩具”为美国家庭提供情绪价值。 在与智元的合作中，我们负责制造、海外渠道及品牌推广，智元聚焦研发。双方正探讨将智元的半人形机器人引入美国家庭，借助格力博的制造能力、全球渠道（尤其是美国市场）及品牌优势，结合智元的研发技术，推动机器人产品走向全球家庭。这一合作旨在整合中美资源，覆盖研发、生产到销售的全链条，挖掘机器人市场的家庭消费潜力，强化格力博在智能硬件领域的多元化布局。
附件清单(如有)	
日期	2025-05-26