

证券代码：301448

证券简称：开创电

气

浙江开创电气股份有限公司 投资者关系活动记录表

编号：2024-002

投资者关系 活动类别	<input type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input checked="" 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"/> 电话会议
参与单位及人员	投资者网上提问
时间	2024年5月8日（周三）15:00~16:30
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
公司接待人员	1、开创电气 董事长吴宁先生 2、开创电气 董事、总经理张曙光先生 3、开创电气 董事、副总经理、董事会秘书张焱嗣先生 4、开创电气 董事、副总经理、财务总监胡斌先生 5、开创电气 独立董事陈工先生 6、德邦证券 保荐代表人吴旺顺先生
投资者关系活动 主要内容介绍	公司就投资者在本次说明会中提出的问题进行了回复： 1、在生产运营的信息化、数字化、智能化方面，公司有何实践成果？ 尊敬的投资者，您好！公司通过引进工业机器人、自动检测设施等，对设备及产线智能化改造，运用 PLM、ERP、MRP

等信息系统和技术对企业研发、生产等业务环节实施数字化改造。公司对智能制造技术始终保持关注，不断提升企业智能制造水平。

2、公司 2023 年研发投入如何？主要用于哪些领域？

尊敬的投资者，2023 年度公司研发费用 2,079.44 万元，同比增加 6.41%。2023 年公司共开发交流类、直流类系列电动工具新品 31 款，部分锂电产品得到博世、CPI 等客户的认可。公司研发从以往的定向开发为主向自主开发+定向开发并重转变，从以往的交流产品为主向锂电+交流并重转变，从以往的切割、打磨工具为主，向切割打磨+钻孔紧固工具和其他工具并重转变。谢谢！

3、在越南的工厂预计何时投产？将对公司经营情况产生何种影响？

尊敬的投资者，您好！越南工厂目前进展顺利，一期项目预计最快 2025 年一季度能投产，投产后将形成年产 80 万台手持式电动工具规模，谢谢！

4、巨星科技是电动工具行业的龙头，跟公司的业务比较类似，他们收购了不少国外的品牌打入国际市场，这个对公司是否有借鉴意义，公司有这方面的布局吗？

尊敬的投资者，您好！巨星科技、TTI 的做法有一定借鉴意义，目前网络、媒体、物流新技术及相关产业的快速发展，极大拉近了企业和国外消费者间的距离，让企业有更多的发展机会，但是收购、运作国外品牌成本较高，也存在一定的经营和财务风险，公司将根据自身情况和市场环境，审慎做出选择。

5、能否简述一下公司年产 100 万台手持式锂电电动工具生产线项目的建设内容及投资概算？进展情况如何？

尊敬的投资者，您好！关于年产 100 万台手持式锂电电动工具生产线项目，公司于 2024 年 4 月 29 日召开了第二届董事会第二十次会议，审议通过了《关于变更部分募集资金用

途的议案》，同意公司将“年产 100 万台手持式锂电电动工具生产线建设项目”变更为“年产 200 万台锂电电动工具生产项目”。本次募集资金投资项目变更尚需提交股东大会审议。具体情况详见公司在巨潮资讯网披露的《关于变更部分募集资金用途的公告》（2024-032）。

原募投项目“年产 100 万台手持式锂电电动工具生产线建设项目”由开创电气实施，项目实施地点为浙江省金华市婺城区。该项目计划总投资 20,217.00 万元，公司将通过购买土地、新建厂房、升级硬件以及软件设施、购置更先进的生产检测设备、新增生产人员，提高生产效率、扩大产能。达产后预计每年新增锂电电动工具、电池包及充电器 100 万台。

截至 2024 年 4 月 30 日，原“年产 100 万台手持式锂电电动工具生产线建设项目”尚未投入募集资金。公司拟将原募投项目变更为“年产 200 万台锂电电动工具生产项目”，并将原募投项目尚未使用的募集资金 20,365.32 万元（该金额为截至 2023 年 12 月 31 日账户余额，含利息收入及理财收益）投入新募投项目。

6、在 2023 年度报告中提到，公司实现营业总收入比上年同期减少了 1.95%。请问导致营业收入下降的主要原因是什么，公司将采取哪些措施来应对这一挑战并恢复增长？

尊敬的投资者，您好！2023 年公司营业收入下降的主要原因是海外客户在去库存过程中减少了采购，导致当年公司订单略有下降。随着客户库存恢复正常，客户开始加大采购，公司订单将逐步增加，同时公司积极加大新产品开发，未来将重新恢复增长。谢谢！

7、线上销售的毛利率有所波动，下降 1.67%，请简要说明一下下降的原因是什么？

尊敬的投资者，您好！销售产品结构差异波动，降价促销活动导致。谢谢！

8、请问公司净利润下降的具体情况是怎样的，下降的驱

动因素有哪些？

尊敬的投资者，您好！2023 年公司净利润下降 13.04%，扣非净利上升 1.13%。净利下降的主要原因是：（1）政府补助减少 41%；（2）远期结售汇损失 125%。

9、面对营业收入和净利润的下降，公司未来有哪些应对措施来改善业绩？

尊敬的投资者，公司将进一步提高锂电产品销售收入、积极拓展新兴市场及国内市场、并加快海外工厂筹建，为企业带来持续的竞争优势。

10、公司如何看待当前的原材料价格波动，这将如何影响公司的盈利能力？

尊敬的投资者，您好！今年一季度铜价上涨 1.23%，铜价的短期波动，对公司产品的毛利影响较小。针对原材料价格波动，公司将通过与关键供应商建立长期战略合作关系，签订长期采购合同，以降低采购成本；同时公司不断推出新的产品设计方案和技术方案，采用新材料、新工艺等方式降低生产成本；公司也通过供应链将涨价因素进行传导，最后通过提升管理水平，降低内部成本和费用来确保企业健康持续发展。谢谢！

11、吴总您好，建议贵司在恰当时机推出股票回购，股权激励等措施，以提振投资者的信心。谢谢！

尊敬的投资者，您好！后续将视市场及公司发展需要决定相关措施。未来若实施股票回购、股权激励等计划，将严格依法依规履行相关程序及信息披露义务。谢谢！

12、在当前的宏观经济环境下，公司如何看待未来一年内的行业发展趋势？

您好！从全球来看，当前，从家庭生活到工厂制造，都能看到电动工具的身影。电动工具在很多领域都发挥着重要作用，随着收入水平的提高和人们对美好生活的追求，电动工具使用场景，无论深度还是广度都将继续增长。谢谢！

13、公司新设全资子公司海纳电器并投资建设锂电电动工具生产项目，请问这将如何影响公司的长期增长？

您好，公司新设全资子公司海纳电器主要用于年产 200 万台锂电电动工具项目的建设。公司目前锂电产品的销售占比不到总销售收入的 10%，国内外先进同行比如博世、东成等锂电产品的销售额已达到企业销售收入的 40%，甚至更高，从发展趋势来看，电动工具 DIY 产品锂电将逐步取代交流。公司 2023 年开发锂电新产品 20 款，受到博世、HarborFreightTools 等客户的认可，随着公司锂电产品不断推出，未来锂电销售收入力争逐步提高。该项目的建设将大幅增加公司锂电电动工具产能，改善公司产品结构，为公司未来几年经营业绩的增长奠定基础。谢谢。

14、公司在提升运营效率和供应链管理方面有哪些新的举措？

尊敬的投资者，您好！公司采用“自主设计+外协定制”的模式，整合了一大批中小电动工具企业的研制能力，打造创新协同、产能共享、供应链互通的新型产业创新生态，同时在确保高质量生产的前提下，公司把成本管控、效率提升摆在更加突出、关键的位置，严控非必要性开支，加大对人员、能耗、原辅材料等各方面成本管控。在保证正常生产经营的情况下，通过对人资中心、生产中心、动力设备、信息等多岗位的合理优化，节约人力成本，2023 年公司（不含子公司）人均产能从 2022 年 233 台/人月，提升到 2023 年 273 台/人月，提升 17.2%，谢谢。

15、钻孔紧固工具的营收情况不佳，较上年同期下降 21.79%，请问主要原因是什么？公司将会采取何种举措提高这一产品销售情况？

尊敬的投资者，公司主导产品是切割工具和打磨工具，钻孔紧固工具销售数量和销售收入相对较少。2023 年因为产品结构的调整，钻孔紧固类工具收入有所下降，后续公司将结合

锂电工具研发加大这类产品的开发力度，提高钻孔紧固工具的销售收入。谢谢！

**16、领导好，请问切割工具在报告期内的营收情况如何？
请问变动的主要原因是什么？**

尊敬的投资者，切割工具 2023 年度内营业收入为 33,187.69 万元，营业收入较上年同比下降 0.23%，两期波动比例较小，整体较为稳定。谢谢！

17、请问公司对于未来三年的财务预测和业务展望是怎样的？

尊敬的投资者，关于公司未来三年的业务规划和财务预测敬请关注公司披露的定期报告。谢谢！

18、请问公司如何应对潜在的经济波动和市场不确定性？

尊敬的投资者，公司将持续深化创新驱动、加快发展新质生产力；推动管理体系重塑、稳步提升管理效能；加强市场开拓、提升销售管理；建设海外生产基地、推进全球布局等多项举措，积极应对潜在的经济波动和市场不确定性。谢谢！

19、公司在提高产品毛利率和控制成本方面有哪些具体措施？

尊敬的投资者，在提高毛利率和控制成本方面，公司将采取以下措施：（1）改善产品结构，加大锂电产品收入占比和新产品占比，提高高毛利产品比重；（2）利用公司和客户的长期合作关系，将原材料价格波动带来的不利影响部分转移到下游客户；（3）通过外协定制生产等方式降低采购成本。谢谢！

20、一季度即将过去，目前经营情况是否好于去年？影响业绩变化的主要驱动因素有哪些？

尊敬的投资者，2024 年第 1 季度营业收入同比增长 24.31%，影响业绩变化主要驱动因素为订单增加、人民币兑美元的汇率较好等，谢谢！

21、报告中显示，归属于上市公司股东的净利润比上年同期减少了 13.04%。请问这一下降背后的主要原因是什么，未来公司有何计划来改善盈利能力？

尊敬的投资者，净利润较上期下降 13.04%，主要是由于汇率波动影响及政府补助减少等所致，公司扣非后经营业绩较上期略有增加。公司将持续通过技术创新，销售拓展提升核心竞争力，进一步推动业绩增长。谢谢！

22、能否简述一下 2024 年公司的经营计划及重点目标？

您好！公司 2024 年经营计划及重点目标：

(1) 开展多层次、全方位营销渠道建设，提升企业品牌形象

2024 年，公司继续强化与核心客户的合作粘性，提高客户走访频次，加强信息收集，做好售后服务，同时在美国、欧洲、国内设立分支机构，积极拓展新品牌商、新海外商超、新进口商、新贸易公司等合作伙伴，增加亚非拉新兴市场品牌代理，积极参加各类国内外展会。

增强市场部功能，加强市场调研，通过互联网和大数据等各类渠道收集市场信息、竞争对手和竞标机型产品信息，为公司研发提供精准定位。

针对不同数字营销平台特性，制作更丰富的营销内容素材，聘请专业团队，开展自媒体数字化营销。

为满足客户一站式需要，不断丰富产品系列，积极选择适合客户需求的新供应商和产品，跨境电商产品种类向非电动工具产品扩展。

优化营销中心架构，加强对各销售板块、子公司的规划与考核。

建设内销客服、售后服务流程及团队。

(2) 确保海外工厂项目尽早投产

2024 年，公司将合理统筹，以高标准、高质量，稳步推进“通过新设新加坡公司在越南投资建设年产 80 万台手持式

电动工具及零配件生产项目”的落地，预计第一期最快 2025 年一季度投产，在投产的同时，开展第二期项目的实地调研和筹备工作。

（3）持续深化管理改革，激发高质量发展内生动力

对标先进，提升管理，是建设一流企业的重要手段和途径。2024 年公司继续向先进学习，寻找企业发展中的不足，对管理过程中存在的深层次问题，通过改革手段予以解决，破除企业发展中存在的难点和痛点，从先进的管理中要质量、要效益、要增长，推动企业效率效益达到一流水平，切实增强企业竞争力、创新力、抗风险能力。

2024 年是公司薪酬、绩效改革关键之年，要建设一个管理人员能上能下、员工能进能出、收入能增能减、人才能培能引的高效机制。不断完善创新激励机制，技术驱动时代企业的竞争力来自研发，以公司对客户需求的满足和客户体验的达成为导向，将研发人员利益和个人价值实现与贡献产出合理衔接，提高激励的有效性，探索对科技人员股权、分红激励等分配方式，鼓励全员参与持续创新。

继续加大研发、营销人才引进，打造符合企业发展需要的人才梯队，给企业发展注入活力和动力。

（4）着力推进技术创新，形成高质量发展强大合力

以市场需求为导向，把握国内外电动工具发展趋势，聚焦现有优势产品领域并持续拓展个性化开发，着力解决产品震动、噪音、散热、重量、成本等问题作为重点研究方向。通过加强设计研发、新能源等先进制造技术的深度融合，开发新技术、新产品，不断促进产品的高效节能化、智能化、轻量化、可视化，实现产业技术升级，提升产品的附加值，形成高质量发展强大合力。

2024 年，要推进终研组建设，组建终研组团队，承接介于新产品试产到批量生产之间跟踪、改善工作，直至达到移交条件。

加快校企合作项目进度，提升校企合作项目质量。
继续完善通用件标准化工作，从设计源头确保产品零部件的通用性。

(5) 构建特色企业文化，夯实高质量发展文化软实力

企业文化是推动企业持续发展的力量源泉，是企业的软实力，也是核心竞争力。

2024年，公司将进一步构建特色企业文化，将企业文化建设制度化、常态化，对照文化理念找思想和行动上的差距，通过氛围营造、榜样示范引领，文化宣贯学习、传播渠道建设以及系列主题活动，将文化理念和行为规范体现在实实在在的工作中，转化为员工自觉的行为和习惯，让开创文化理念真正内化于心、外化于行、固化于制，夯实公司高质量发展文化软实力。

(6) 以监管政策为导向，筑牢稳定优质发展根基

“强监管、严处罚”是监管的主基调，2024年，公司将继续坚持“规范管理、制度先行”的理念，持续做好公司治理制度和内控制度的建设和完善。持续加强“三会一层”的规范运作，形成权责透明、协调运转、有效制衡的公司治理机制；加大公司内部审计监督力度，实现重点领域和关键环节全覆盖；提升信息披露质量，加强关联交易、对外投资、募集资金使用等重大事项管控力度，持续提升公司规范运作能力。谢谢。

23、请问公司的股利政策近期是否有所调整，对股东回报有何规划？

尊敬的投资者，您好！公司的股利政策近期没有调整，对股东的回报继续按照公司制定的政策进行。公司若有股利调整的相关计划，公司将严格按照相关规定及时履行审议和信息披露的义务。谢谢！

24、张总你好，贵司去年营收第一大客户占比达43.73%，是否存在依赖单一大客户的风险？谢谢！

您好！因为电动工具行业特性，下游客户集中度较高，公司目前已与 CPI 建立了长期稳定的合作关系，同时公司也在积极开发其他客户，如博世、史丹利百得、安达屋等也与公司建立了长期合作关系，随着公司其他销售渠道如跨境电商、一带一路和国内市场的逐步开发，第一大客户的集中度会逐渐降低，公司不存在依赖单一大客户的风险。谢谢。

25、公司在锂电电动工具领域的竞争地位如何，未来的市场战略是什么？

尊敬的投资者，您好！目前公司锂电产品的销售占比不到总销售收入的 10%，为进一步促进公司业务发展，适应行业发展趋势，扩大锂电电动工具产能，夯实公司在锂电电动工具领域的竞争优势，公司拟投资 5.91 亿元建设年产 200 万台锂电电动工具生产项目。谢谢！

26、公司未来是否会考虑通过股票回购等方式来提升股东价值？

尊敬的投资者，您好！后续视市场及公司发展需要决定是否实施相关举措。未来若实施股票回购计划，将严格依法依规履行相关程序及信息披露义务。谢谢！

27、我是投资人，我们有利润不错的项目想找上市公司并购，不知你们是否考虑？

尊敬的投资者您好，公司坚持主业经营发展，目前暂无明确的并购计划，若有相关计划，公司将严格按照相关规定及时履行信息披露的义务。谢谢！

28、公司在人才吸引和员工激励方面有哪些计划和措施？

尊敬的投资者，您好！企业发展靠人才，公司每年加大人才引进和培养，不光给予人才优厚的薪酬待遇，同时在上市前技术入股、管理入股，给予人才发展的事业平台，确保满足企业快速发展的需要。谢谢！

29、请问贵公司海外市场发展情况如何？与哪些“一带

一路”国家开展合作？

尊敬的投资者您好，公司继续强化 ODM/OEM 类业务，努力成为国外工具建材类超市、国内外品牌工具商、国内外贸易商的好伙伴，长期优质供应商，与他们深度绑定、合作共赢。同时，积极尝试网络、新媒体技术，如 B2C 电商平台，打造 OBM 业务，开拓国内外市场第二增长曲线，对新兴市场、一带一路国家和国内市场，积极打造线下销售渠道，开辟第三增长曲线，谢谢。

30、公司是否有计划通过并购或合作来加速业务增长或进入新市场？

尊敬的投资者，您好！公司目前暂无明确的并购计划，若有相关计划公司将严格按照相关规定及时履行审议和信息披露的义务。谢谢。

31、请简要介绍一下公司年产 100 万台交流电动工具建设项目的必要性？

尊敬的投资者，您好！该募投项目于 2020 年 1 月立项，是基于当时对国内外电动工具市场的发展状况和前景而作出的。公司首次公开发行股票募集资金净额少于《首次公开发行股票并在创业板上市招股说明书》中的募投项目拟投入的募集资金。

鉴于上述原因及公司首次公开发行股票实际募集资金情况，为进一步促进公司业务发展，提高募集资金使用效率，按照项目的轻重缓急等实际情况，本着审慎投资、降低投资风险及对投资者负责的原则，公司主动适应市场变化，决定终止“年产 100 万台交流电动工具建设项目”、“研发中心项目”，募集资金不再用于补充营运资金；同时调减“营销网络拓展及品牌建设提升项目”投资额、调整实施内容并增加实施主体。具体内容详见公司在巨潮资讯网披露的《关于变更部分募集资金用途的公告》（2023-031）。谢谢。

32、张总你好，贵司去年营收国外占比达 90.1%，今年

在国内市场有无提高销售比重的可能？谢谢！

尊敬的投资者，您好！公司将积极尝试国内市场渠道的建设，努力提高国内市场销售占比。谢谢。

33、公司拟建设投资“年产 200 万台锂电电动工具生产项目”的必要性是什么？投资概算如何？

尊敬的投资者，您好！企业现有生产基地是基于交流电动工具生产工艺来进行设计，部分交直流共用车间产能已经接近饱和，公司目前锂电产品的销售占比，不到总销售收入的 10%，国内外先进同行比如博世、东成等锂电产品的销售额已达到企业销售收入的 40%，甚至更高，从发展趋势来看，电动工具 DIY 产品锂电将逐步取代交流。公司 2023 年开发锂电新产品 20 款，受到博世、HarborFreightTools 等客户的认可，随着公司锂电产品不断推出，未来锂电销售收入力争逐步提高。同时公司交流产能也正在逐步恢复，交流产品未来一段时间将继续存在，并在一些工业级、专业级环境下，发挥不可替代的作用。未来公司将通过交流和直流两翼驱动来实现公司的快速发展。该项目预计投资额 5.91 亿元。谢谢。

34、公司锂电产品销售情况如何，对公司业绩有何影响？公司在锂电产品方面又有何新成果？

尊敬的投资者，您好！2023 年公司开发锂电新产品 20 款，受到博世、Harbor Freight Tools 等客户的认可。公司目前锂电产品的销售占比，不到总销售收入的 10%，还有很大的提升空间。谢谢！

35、在越南投资建设年产 80 万台手持式电动工具及零配件生产项目建设情况如何？预计何时投产，在产品端方面将对公司产生何种影响？

您好！目前已取得越南投资许可证和一期土地证，二期土地证预计 5 月份取得。当前正在开展厂房设计，下一步将组织厂房建设招投标和设备购买，一期项目最快预计 2025 年一季度投产。谢谢。

36、请问 2024 年会推出哪些新产品？能否简述一下公司新产品规划？

您好！2023 年公司研发投入同比增加 6.41%，共开发交、直流系列电动工具新品 31 款，技术开发聚焦现有优势产品领域并持续拓展个性化开发，对产品震动、噪音、散热、重量、成本等问题作为重点研究方向。不断促进产品的高效节能化、智能化、轻量化，提升产品的附加值。此外，公司还根据市场反馈和技术发展，不断探索其他潜在的电动工具系列产品。

2023 年公司研发呈现三大转变——从以往的定向开发为主向自主开发+定向开发并重转变，从以往的交流产品为主向锂电+交流并重转变，从以往的切割、打磨工具为主，向切割、打磨+钻孔紧固工具和其他工具并重转变。谢谢！

37、我发现贵公司 ESG 评级在不同来源都有一定的进步空间，比如商道融绿是 B-，华证是 CCC。公司未来打算加大 ESG 信息披露的相关投入吗？

您好！公司于 4 月 20 日面向利益相关方发布了首份 ESG 报告。报告详细披露了公司 2023 年度在经济、环境、社会及公司治理等责任领域的实践和绩效，旨在与各利益相关方进行有效交流，系统地回应利益相关方的期望和要求。后续公司在保证可持续发展的同时会继续履行好社会责任担当，为社会经济发展做出更大的贡献。谢谢！

38、您好！我来自四川大决策，公司国内的业务和国外的业务的占比是多少？公司今年的主要贸易对象是针对国内还是国外？

尊敬的投资者，您好！2023 年度公司国外业务占比为 90.10%，国内业务占比为 9.90%，公司将继续立足国际业务，同时深化国内市场布局，努力提高国内市场份额，谢谢。

39、公司的核心竞争力有哪些？与其他公司相比，是否形成一定壁垒？

尊敬的投资者，您好！首先，公司具有持续稳定的技术研

发投入，截至 2023 年 12 月 31 日，公司共拥有境内外各类专利 159 项，其中发明专利 6 项，实用新型专利 112 项，外观设计专利 41 项。2023 年，公司共开发交流类、直流类系列电动工具新品 31 款。公司是国家知识产权优势企业，国家级专精特新“小巨人”企业，建有省级企业研究院，省级技术中心、省高新技术企业研发中心，省博士后工作站、金华市专家工作站，公司目前与东南大学、西安交通大学、西安电子科技大学、昆山创新研究院、西安理工大学、浙江师范大学均建立了良好的校企合作开发关系。

第二，公司与客户保持长期合作关系。国外大型客户在选择供应商时，对潜在供应商的生产规模、产品质量、同步技术研发、后续支持服务能力等方面均设置了严格的筛选条件，同时供应商正式进入其全球采购体系前还须履行严格的资格认证程序。公司凭借自身资质与全球知名的工具建材类连锁超市、品牌工具商都建立了长期稳固的合作关系，比如美国 Harbor Freight Tools、德国博世（BOSCH）、美国史丹利百得（Stanley Black & Decker）、法国安达屋（Groupe Adeo）等。

第三，公司可靠的交付能力。公司交付能力不仅包括“从图纸到产品”的制造落地能力，“从小样到量产”的批量供应能力，还包括针对弹性订单的按需及时供应能力。同时依托国内发达的五金工具产业集群，公司采用“自主设计+外协定制”的模式，整合了一大批中小电动工具企业的研制能力，打造创新协同、产能共享、供应链互通的新型产业创新生态。

第四，持续不断的人才引进培养。企业发展靠人才，公司每年加大人才引进和培养，不光给予人才优厚的薪酬待遇，同时技术入股，管理入股，给予人才发展的事业平台，确保满足企业快速发展的需要。谢谢！

40、吴总，你好，公司于 2023 年在越南投资设立了全资子公司，购买了 105 亩土地。至今进展如何？谢谢！

您好！目前已取得越南投资许可证和一期土地证，二期土

	<p>地证预计 5 月份取得。当前正在开展厂房设计，下一步将组织厂房建设招投标和设备购买，一期项目最快预计 2025 年一季度投产。谢谢！</p> <p>41、对于提升 ESG 绩效方面，公司未来有何举措和计划？</p> <p>尊敬的投资者，您好！公司将从 ESG 报告数据绩效出发，进一步对标先进同行及 GR 等披露要求，梳理数据点及数据统计口径；将从内部管理方面进一步完善内部 ESG 管理组织架构及职责，完善内部制度及规范，进一步把业务、高管绩效与 ESG 内容相结合，谢谢。</p> <p>42、如何看待中国电动工具行业发展前景？发展趋势又如何呢？</p> <p>您好！从全球来看，当前从家庭生活到工厂制造，都能看到电动工具的身影。电动工具在很多领域都发挥着重要作用，随着收入水平的提高和人们对美好生活的追求，电动工具使用场景，无论深度还是广度都将继续增长。根据 Grand View Research 的数据显示，到 2027 年全球电动工具将达到 409 亿美元左右。对于中国市场而言，得益于中国经济的持续增长，国内消费者生活水平的提高，以及现代生活方式的转变，将为电动工具企业提供更多的商机。根据前瞻产业研究整理的数据统计，预测 2025 年中国电动工具行业销售收入将达到 2,038 亿元左右。谢谢！</p>
<p>附件清单（如有）</p>	<p>无</p>
<p>日期</p>	<p>2024 年 5 月 8 日</p>