

证券代码：002444

证券简称：巨星科技

杭州巨星科技股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：[2023 年]第 001 号

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"/> 其他
参与单位名称及人员姓名	通过“巨星科技投资者关系”小程序参与公司 2022 年年度网上业绩说明会的投资者
时间	2023 年 4 月 26 日 15:00-17:00
地点	“巨星科技投资者关系”微信小程序
上市公司接待人员姓名	董事长仇建平先生、独立董事王刚先生、财务总监倪淑一女士、公司副总裁兼董事会秘书周思远先生。
投资者关系活动主要内容介绍	<p>1、问：请问一季度营收下降的原因是什么？</p> <p>答：尊敬的投资者您好，一季度由于春节假期因素的影响，历史上看属于全年收入的低点，因此收入出现环比下降的情况；同时，工具行业今年一季度出现两位数负增长，系多年来最差的一季度，尽管公司凭借自身综合竞争力取得了超额增长，但仍出现了同比下降的情况。</p> <p>2、问：仇总您好，公司一季度同比往年营收下降，目前在手订单能在预计今年二季度迎来拐点吗？另外目前储能产品在墨西哥的生产线投产了吗？出货量怎么样？谢谢</p> <p>答：尊敬的投资者您好，二季度能否迎来拐点主要取决于行业增长情况，您可以持续跟踪下；墨西哥的产能我们尚未规划当中，有进展会及时告诉投资者。</p> <p>3、问：请问贵公司公司向美国出口的大部分产品依然被征收 25%的关税，对此将会有哪些不利影响？将采取哪些措施来应对？</p>

答：尊敬的投资者您好，对美出口贸易关税对公司的竞争力和盈利能力有一定影响，公司作为一个全球化的公司，已在中国以外众多地区落实了产能布局，自 2018 年以来在东南亚地区和欧美当地新增多个生产基地，将关税影响降到最低。自 2018 年以来，公司增速显著快于历史增速，市场份额持续增加，成长为全球第二大的手工具和存储箱柜公司，事实已经证明，公司有能力降低关税带来的不利影响，并享受行业龙头带来的溢价。

4、问：为什么一季度营收降低，行业去库存到了什么阶段了 毛利率增加是因为什么，跟螺纹钢关系大吗？

答：毛利率增加的主要原因是汇率因素以及自有品牌产品结构因素影响，谢谢。

5、问：仇董，您好。请问未来三年公司对电动工具业务市占率的预测大致是什么情况，谢谢

答：动力工具是公司继激光、存储箱柜后挖掘的全新产品线，未来将成为公司第二增长曲线，尽管目前全球市占率尚不足 1%，公司将整合优质资源积极推进动力工具业务的高速增长，争取三年后市场份额翻倍。

6、问：请问公司对工具行业今年后第三季度的增长情况预测如何？

答：尊敬的投资者您好，公司将持续跟踪工具行业今年后几个季度的增长态势，并及时调整公司经营策略，争取最大化的业务增长。

7、问：尊敬的管理层，想请教一下 公司在激光雷达业务领域的主要竞争对手

答：尊敬的投资者您好，我们的激光雷达主要是基于移动机器人应用领域，目前主要的竞争对手是北京万集科技股份有限公司（上市公司），目前这公司是紧跟我们欧镭的激光雷达产品和对标，目前虽然规模尚不跟的上欧镭，但是这两年中加

大了激光雷达的研发投入。

8、问：如果中美关系持续紧张，对贵公司的影响有哪些，贵公司被美国制裁或者贸易限制的可能性有多大？

答：尊敬的投资者您好，公司无法准确预知，但公司会准备应对预案，最大化减小各种不确定性对公司的影响。

9、问：2023年第二季度的营收预期如何？

答：尊敬的投资者您好，请您持续关注我司后续披露的半年度报告。

10、问：国内市场增速很快，但是占比太小了，公司今年的预期是多少！

答：尊敬的投资者您好，公司一直在有序拓展国内业务，每年均保持两位数的增长，但基数较小，未来公司仍将力争国内业务市场份额持续提升。

11、问：你好，请问公司说的激光雷达具体是做什么用的？

答：尊敬的投资者您好，公司的激光雷达主要是基于移动机器人应用领域，并一直在积极拓展，近几年在工业和商业上拓展了不少终端渠道，后续可以持续关注下我司的公告。

12、问：请问今年公司储能产品订单情况如何，现有产线是否满产满销？

答：尊敬的投资者您好，公司储能产品于2022年全面进入美国市场并取得了很高的增长，2023年的销售订单环比继续大幅增长。

13、问：您好，我通过财报发现库存是在降低的，请问您判断行业去库存到了什么阶段了？一季度毛利率增加出了汇率有什么生产相关的原因吗，跟螺纹钢价格关系大吗？

答：尊敬的投资者您好，21年、22年上半年由于全球海运资源紧张，公司不得不加大库存储备以满足客户需求，随着22年下半年以来全球海运能力逐渐恢复常态化水平，公司库存储备水平逐渐恢复正常。目前行业仍然处于库存回归合理的

过程中，但客户的体量相比 20 年之前取得了高速增长，去库存阶段是否结束需要持续跟踪。一季度随着人民币汇率、海运费、原材料成本逐渐回归合理，以及公司产品结构的改善，毛利率同比明显回升。

14、问：对于整个行业的未来发展，您有什么看法？公司在市场占有率方面有哪些措施？

答：工具行业作为一个在全球存在数百年的行业，一直以来是长期稳定增长的行业格局；公司以聚集主业、立足中国、布局全球、规划长期为基本战略，当期全球供应链和行业格局继续呈现难得战略发展机遇，公司自 2018 年以来的国际化布局将在未来不断加强公司的行业地位，同时在动力工具产品线特别是家用储能产品的布局都将给公司带来新的增长点，公司力争未来三年实现主营业务累计 100%的增长。

15、问：仇董，您好。请问未来三年公司业绩增长的驱动力主要是来自北美市场、欧洲市场、一带一路国家，还是国内市场？对于全球各个市场公司的战略定位和开发策略是怎样的？谢谢

答：增长的驱动力主要还是来自于公司自身新产品的不断推出、渠道的拓展、欧美本土化服务能力的提升、全球制造格局的优化等方面，就市场来说，北美市场、欧洲市场、一带一路国家、国内市场等都是我司重点拓展的市场，就全球工具市场格局来看，北美市场和欧洲市场仍然是主要的工具消费市场，公司将针对各市场的情况和消费者喜好开发有针对性的产品，谢谢。

16、问：原料价格上涨，对企业有何影响？企业怎么预防？

答：尊敬的投资者您好，如果公司主要原材料价格上涨，对公司生产成本又不利影响。尽管我司产能以外协生产为主，且对上游外协厂商议价能力较强，但若原材料价格持续上升，仍可能对公司盈利能力产生一定影响。对此，公司将进一步加强

采购和成本控制，与供应商建立战略合作关系并签订长期协议来消化原材料价格波动风险；同时持续优化产品结构，加强新产品的研发，依靠创新型产品确定合理价格，维持产品毛利率。

17、问：本人是从事自动化行业的，如果使用工具第一想到的是石达，福禄克这类的，国内人员很少知道巨星科技的产品，是否考虑在国内多做广告，多做推广！作为一个小股东，我也打算购买公司的产品，我相信巨星的产品不比老外的差

答：感谢您的建议，公司已经在加大国内市场的投入力度，并持续开发高性价比、符合国内消费者习惯的产品。

18、问：未来，公司的利润突破口在哪里呢

答：尊敬的投资者您好，公司将力争市场份额的持续提升、产品结构的优化、自有品牌的占比提升、新业务的发力等方面来增强自身竞争力和业务体量，获取盈利能力的提升。

19、问：尊敬的管理层，考虑到目前储能市场上的参与者还是比较多的 就想请教一下公司储能业务在渠道、技术、成本控制等方面相较友商的一些优势

答：公司的优势包括不限于创新优势，公司在启动储能产品后开发了符合北美消费者习惯的产品线，推出后获得了客户的高度认可并取得订单的快速增长；渠道优势，依托涵盖全球的商超渠道，可以最大化产品的推广效率，并获得规模成本优势；供应链优势，依托全球化的供应链体系，公司可以最优化控制采购成本，提升产品的价格竞争力和盈利能力。

20、问：请问一下，可以简要的说明一下公司未来1-3年的发展规划吗？

答：尊敬的投资者您好，公司将以聚集主业、立足中国、布局全球、规划长期为基本战略，利用当期全球供应链和行业格局继续呈现难得战略发展机遇，不断加强公司的行业地位，保持现有主营业务的持续增长，同时在动力工具产品线特别是

家用储能产品积极布局，给公司带来新的增长点，公司在 2022 年年报中有具体阐述。

21、问：在本行业中，公司最大的竞争优势是什么吗？如何保持这种优势？

答：尊敬的投资者您好，公司最大的竞争优势包括行业领先的创新能力、全球主流商超全覆盖的渠道优势、全球化兼顾效率和弹性的供应链体系、不断加强的自有品牌优势、全球化布局的优势。

22、问：请问公司自有品牌占比提升是否是一个长期战略？自有品牌毛利率是否更低一点（运费等费用需要自己承担），如何解决这个问题？

答：公司将自有品牌作为一个长期战略之一，不断完善品牌矩阵，提升自有品牌占比；现阶段由于部分自有品牌业务规模效应不明显，导致自有品牌毛利率没有明显高于客户品牌，未来随着公司自有品牌竞争力的提升和业务体量的增长，自有品牌毛利率将逐渐回到正常水平。

23、问：仇董，您好。请问公司未来三年可能面对的重大挑战有哪些，公司将如何应对？谢谢

答：未来三年面临的重大挑战包括国际关系的不确定性，公司已经有众多的应对预案来及时调整经营策略，以最大化减少不确定性带来的影响；包括汇率的不确定性，给公司的产品定位和盈利能力带来重大挑战，公司将采取衍生品锁定汇率、以新产品提升议价能力、提升美元采购比例以减少外汇风险敞口等方式。

24、问：您好，目前公司股票境外投资者（北向资金持仓）已降到历史低位，从您的视角看，外资不看好公司股票的原因是什么？谢谢

答：尊敬的投资者您好，投资者包括海外投资者有其自身的投资逻辑，基于其自身的判断来决定操作策略，作为公司，

	<p>更多的关注点还是在于自身的发展，提升自身的竞争力、盈利能力、行业地位等，感谢您的关注。</p> <p>25、问：领导们好，想请教一下 公司户储业务的主要竞争对手有哪些</p> <p>答：包括国内一些做户储的公司，以及北美当地一些品牌商。</p> <p>26、问：最近一期的股东人数是多少？</p> <p>答：截至 2023 年 3 月 31 日，公司股东人数为 53,807 人。</p>
附件清单(如有)	无
日期	2023 年 4 月 26 日