

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：[2024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“约调研”小程序参与公司2023年年度网上业绩说明会的投资者
时间	2024年4月29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：巨星科技在动力工具及激光测量仪器（Power Tools & Laser Measurement）业务上的研发投入和市场反馈怎样？</p> <p>答：尊敬的投资者您好，公司自2021年切入动力工具赛道后，凭借高性价比的新产品以及多方面的创新逐渐取得市场的认可，多次获得客户的采购订单，部分产品实现大卖，过去三年取得不错的年均复合增长率；公司是全球重要的激光测量仪器产品供应商，市场反馈很好，过去几年市场份额取得了明显的提升。</p> <p>2、问：毛利率提升问题？</p> <p>答：尊敬的投资者您好，受益于公司产品结构的改善、人民币兑美元汇率的变化以及公司成本控制能力，公司毛利率在2023年逐渐回到合理的水平。</p> <p>3、问：请问巨星科技的机器人和轮胎产品目前的研发进度和市场推广情况怎样？</p> <p>答：尊敬的投资者您好，公司的主营业务不包括机器人和轮胎，</p>

感谢您的关注。

4、问：公司如何通过电商直销渠道提升手工具及存储箱柜产品的销售？

答：尊敬的投资者你好，电商直销渠道作为有别于传统商超的一种零售方式，公司自 17 年尝试通过跨境电商渠道推出自有品牌产品取得不错效果后，将电商渠道作为公司的主推方向方一，以独立的品牌线和产品线向欧美市场推出巨星的自主品牌，过去几年快速成长，巨星的自有品牌慢慢的被欧美消费者所接受和认可，您问到的手工具、存储箱柜通过跨境电商均取得了非常不错的销售成绩。

5、问：董事长您好，我有几个问题想问一下。第一个：咱们公司以外贸为主，在全球领域的主要竞争对手有哪些，咱们的优势又体现在哪？第二个：咱们公司的产品和服务属于同质化比较高的产品，那么咱们的竞争力以及毛利润如何保证。第三个：今年公司预测全球需求会有反弹，现在一季度结束，请问公司对预测有哪些变化。感谢

答：尊敬的投资者您好，公司一直深耕于工具产品，从第一个手工具开始做到了目前中国最大、全球第二大的手工具企业，全球领域的主要竞争对手主要是一些欧美的跨国企业，像史丹利百得、APEX 等企业，公司能成长起来靠的就是自己的硬实力，以及相对的竞争优势，包括产品创新能力，我们的创新效率是领先的，每年都有不少新产品成为爆品，包括国际化优势，我们在全球的生产制造能力能够让我们实现最优生产效率，包括渠道优势，公司的商超渠道以及近几年发力的直销渠道均做到了行业的前面，包括品牌优势，公司的自有品牌开始涵盖工具行业的各个领域并取得了欧美消费者的高度认可。

6、问：仇总，请问公司在面对原材料价格波动和国际贸易环境变化时，有哪些应对措施？

答：尊敬的投资者您好，作为一家出口为主的企业，原材料价

格波动、国际贸易环境、汇率波动等因素一直受管理层重点关注，历史上也经历了多轮的波动周期，公司一直在争取将客观因素对公司经营的影响降到最低。对原材料价格的波动，公司一直在积极优化产品结构，提升新产品占比，利于维持盈利能力，公司也在争取对上游供应商的主动权，尽量降低采购价格波动。对国际贸易环境，公司能做的就是提前做好预案并临危不乱、有效执行，面对 18 年 19 年两次加关税，公司仍然凭借自身能力走出困境，并活得很好，这个就是预案得到有效执行的结果。感谢您的关注。

7、问：请问公司在个人防护用品领域的产品线有哪些，市场反馈如何？

答：尊敬的投资者您好，公司有一些供专业人士使用的劳保用品，比如工装、工鞋、工帽等产品，目前取得了一定的销售成绩。

8、问：巨星科技的主要产品线包括哪些类别，它们在公司总收入中的占比如何？

答：尊敬的投资者您好，公司的主要产品包括手工具及存储箱柜业务、动力工具及激光测量仪器，其中，手工具及存储箱柜业务 23 年取得 80.66 亿元的销售，占比 73.80%，动力工具及激光测量仪器 23 年取得 27.99 亿元的销售，占比 25.61%，具体您可以查阅下公司的 2023 年度报告，查阅网站巨潮资讯网（<http://www.cninfo.com.cn/new/index>）。

9、问：在 2023 年，公司在激光测量和激光雷达产品方面的研发投入和市场表现如何？

答：尊敬的投资者您好，董秘周总已经回答了，请您参考下。

10、问：董事长您好，公司现在海外生产的产品占比有多少？

答：尊敬的投资者您好，公司已经建立了全球化的生产体系，涵盖欧美本土、东南亚以及国内，海外生产产品占比逐步和国内产能接近，未来可能将超过国内产能。

11、问：仇总好，想了解一下贵公司23年年报中，营收降低，但净利润和扣非净利润不降反升的原因。

答：尊敬的投资者您好，23年公司受行业影响，营收有小幅度的下滑，但公司仍然在不断努力，提升成本控制能力，优化公司产品结构，以更多的创新产品维持公司盈利能力，以及人民币兑美元汇率也朝着对公司有利的方向发展，公司的盈利能力在23年逐渐回到了合理水平，公司的净利润同比也实现了增长。

12、问：仇总好，贵公司主要聚焦海外市场，后续有没有扩大国内市场的打算？

答：尊敬的投资者您好，公司团队一直在努力开拓和挖掘国内市场，也取得了一定的成绩，但整体占比不高，这个和目前全球工具市场的分布也有一定关系，欧美市场仍然是最主要的市场。

13、问：请问公司如何利用全球化供应链管理体系优化成本和提升效率？

答：尊敬的投资者您好，公司一直在提升产能全球化能力，以获得产能最有效率，相配套的供应链是公司必须着重完成的一点。公司逐步建立了以中国为核心的全球化供应链管理体系，与全球数千家供应商建立了良好的合作关系，确保公司不局限于自身产能情况，可以快速响应市场需求并完成各类大额订单的及时交付。依托中国全球基础门类最为齐全的供应链体系，以及不断增长的全球供应商网络，公司可以做到全球采购、全球制造，使得公司可以维持高效的供货能力，为公司持续提升市场份额打下基础。同时中国超大体量和超精细供应链网络带来的效率和弹性兼顾的特性，也使得公司可以做到中国集中采购、全球分布使用，极大的降低综合采购成本，提升公司产品的市场竞争力。

14、问：周总，请问公司在手工具及存储箱柜（Hand Tools

	<p>& Storage) 领域的产品创新和市场表现如何?</p> <p>答: 尊敬的投资者您好, 创新优势是公司一直持续成长的重要基础, 公司每年都花费大量的研发费用用于产品创新, 每年都会有不少新产品成为爆款, 实现大卖, 公司也取得了市场份额和自主品牌知名度的不断提升。</p> <p>15、问: 倪总, 你好, 公司在手工具和手持式电动工具领域的产品创新和技术研发有哪些具体成果?</p> <p>答: 尊敬的投资者您好, 公司每年都通过创新研发取得手工具和手持式电动工具产品的迭代更新, 部分新产品取得爆款, 实现大卖, 感谢您的关注。</p> <p>16、问: 公司在 2023 年是否进行了股票回购或股份质押等行为, 这些行为对公司的股本结构有什么影响?</p> <p>答: 尊敬的投资者您好, 公司在 2023 年度没有发生股份回购行为, 公司大股东也未在 2023 年进行股份质押行为, 感谢您的关注。</p> <p>17、问: 请问公司在 2023 年的短期借款和应付票据相比年初有何变化? 2024 年公司的现金流是否良好?</p> <p>答: 尊敬的投资者你好, 公司在 2023 年的短期借款和应付票据相比年初未发生重大变化, 均系正常变动。2024 年一季度公司经营性现金流量净额为 1.68 亿, 感谢您的关注。</p>
附件清单(如有)	无
日期	2024 年 4 月 30 日