

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：[2025 年]第 002 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	通过价值在线网站或小程序参与公司 2024 年度网上业绩说明会的投资者
时间	2025 年 4 月 25 日 15:00-17:00
地点	线上交流
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：高管您好。请问贵公司本期财务报告中，盈利表现如何？谢谢。</p> <p>答：尊敬的投资者您好，公司已披露 2024 年年度报告，2024 年，公司实现营业收入 1,479,545.33 万元，同比增长 35.37%，归属于上市公司股东的净利润 230,362.43 万元，同比增长 36.18%，归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润 230,410.71 万元，同比增长 35.74%。详情请关注公司 2024 年年度报告。</p> <p>2、问：请问仇董，高位减持了何时能够增持？</p> <p>答：尊敬的投资者您好，本人将严格按照《证券法》等法规和各类规范的要求，披露股份变动的具体情况，请及时关注公司后续公告，谢谢。</p> <p>3、问：面对美国的关税压力，公司如何应对，对 2025 业绩影响有多大？</p> <p>答：尊敬的投资者您好，公司自 2018 年开始实施国际化战略，</p>

大力推进海外制造基地建造，培育全球供应链，全球已建立 23 处生产基地，未来公司将继续在全球积极寻找制造方案，提升公司的抗风险能力，力争成为一家集欧美本土服务、全球产业链制造和中国管理研发的全球资源配置型公司。目前公司生产经营情况正常，请你持续关注公司后续披露的定期报告，公司将及时披露在现有关税背景下公司的财务表现。

4、问：董秘好，关税战开始后公司对美国出口的增加关税部分有没有明确说法，谁承担，如果有公司承担的部分，有没有通过涨价完全覆盖？谢谢

答：尊敬的投资者您好，本轮美国政府的“对等关税”加征后，公司的 ODM 模式下的产品关税由客户承担，公司不考虑给客户降价去承担这部分关税；OBM 业务模式下的产品关税由巨星自己承担，未来预计将通过涨价的方式来完全消化。

5、问：公司目前销售大部在国外，公司有开发国内市场的考虑吗

答：尊敬的投资者您好，公司 2024 年有 6.25 亿元的国内销售，同比增长 12.07%。尽管由于消费习惯和生活习惯的差别，导致国内不存在 DIY 市场，但公司仍在努力拓展国内市场，通过持续开发国内市场专属产品线、客户定制化产品、拓展工业级客户等方式提升国内市场份额。

6、问：高管您好，请问贵公司未来盈利增长的主要驱动因素有哪些？谢谢

答：尊敬的投资者您好，公司将依靠发力自有品牌、渠道拓展、持续产品创新、提升国际化水平等多种方式提升市场份额和整体盈利能力。

7、问：仇董好，您在公司年会上说要进军人形机器人行业，请问进展如何？谢谢

答：尊敬的投资者您好，公司参股公司国自机器人主要从事工业机器人的研发、生产和销售；公司控股子公司欧镭激光主要

涉及激光雷达业务，产品面向工业级需求，包括工业机器人；除上述情况，目前公司不存在直接从事人形机器人有关业务的情形。

8、问：高管您好，能否请您介绍一下本期行业整体和行业内其他主要企业的业绩表现？谢谢。

答：尊敬的投资者您好，2024年，欧美的高利率环境对房屋交易和工业需求仍然产生明显的抑制作用，北美的房屋换手率进入历史最低区间，依靠房屋维修维护需求的持续增加，行业全年获得了近1%的增长，整体看2021-2024四年行业规模年化增长低于1%，再次说明了利率对于行业需求的明显抑制。其中北美工具市场在一季度彻底结束了持续了7个季度的零售商去库周期，渠道零售商的订单逐步和终端销售匹配，同时高通胀后带来的终端消费者消费降级叠加带动公司的订单水平同比大幅上涨。行业内其他企业主要有Stanley Black & Decker, Inc.，为美股上市公司，您可查阅其定期报告，谢谢。

9、问：高管您好，请问您如何看待行业未来的发展前景？谢谢。

答：尊敬的投资者您好，2025年，欧美偏高的利率水平对终端需求的压制仍然存在，而美国政府不计后果的关税壁垒行为给行业发展带来了更多的不确定性，行业格局特别是全球供应链体系势必将发生巨大的变化，美国可能发生再次通胀和市场预期美联储降息救市的矛盾状况将使得问题更加复杂，预计2025年全球工具市场将继续保持稳定增长，但不会回到4%左右的过去20年行业平均增速区间。

10、问：（1）请问中国市场对应的工具市场容量大约为多少？贵公司未来是否有一定规划？

（2）ODM税有客户承担，这个是否会对我们的业务产生一定影响，现在是否有客户已经停止合作或撤单？

(3) 未来公司的主要增量市场在哪里？

(4) 我们主要竞争对手是谁？他们是否也会因为关税的问题影响业务？他们主要产能在哪里？

答：尊敬的投资者您好，国内由于生活习惯和使用习惯的差异，不存在 DIY 市场，因此整体市场规模相比欧美市场偏小，公司已在努力拓展国内市场；公司目前生产经营情况正常，请您持续关注后续披露的定期报告，公司将及时披露对等关税背景下公司的财务情况；公司经过三十多年的发展，已成长为全球第二大的手工具公司，未来将持续通过产品创新、品类扩张、渠道拓展、产能扩张等方式实现市场份额的提升；公司的竞争对手与公司一样受到对等关税的影响，感谢您的关注。

11、问：高管您好，在電動工具這一塊，有沒有未來數年的每年增長預期(例如 10%)？

答：尊敬的投资者您好，公司自 2021 年切入电动工具赛道后取得了持续的成长，目前体量仍然较小，公司将持续开展产品创新、品类扩张、渠道拓展，未来几年力争取得较快的增速。

12、问：美洲市场贡献 63.44%收入，但美国关税政策存在不确定性，公司如何应对贸易摩擦对毛利率的影响？

答：尊敬的投资者您好，公司自 2018 年开始实施国际化战略，大力推进海外制造基地建造，培育全球供应链，全球已建立 23 处生产基地，未来公司将继续在全球积极寻找制造方案，提升公司的抗风险能力，力争成为一家集欧美本土服务、全球产业链制造和中国管理研发的全球资源配置型公司。

13、问：公司新产品，20V 锂电池工具的市场渗透率如何？

答：尊敬的投资者您好，公司自 2021 年重新切入电动工具赛道后取得了持续增长，通过自身持续努力顺利切入了 20V 锂电池工具赛道，取得重要订单，20V 锂电池工具系电动工具业务中的重要赛道之一，公司目前整体市场份额仍然偏小，具有很大的成长空间。

附件清单(如有)	无
日期	2025 年 4 月 25 日