

证券代码：301113

证券简称：雅艺科技

浙江雅艺金属科技股份有限公司
投资者关系活动记录表

编号：2025-001

投资者关系活动类别	<input checked="" type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input type="checkbox"/> 路演活动 <input checked="" type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 其他（请文字说明其他活动内容）
参与单位名称及人员姓名	杨诚 深圳国诚投资咨询有限公司 祁海波 深圳国诚投资咨询有限公司
时间	2025年02月25日
地点	雅艺办公楼3楼
上市公司接待人员姓名	董事会秘书 潘红星
投资者关系活动主要内容介绍	<p>1. 公司主要市场在北美，是否有考虑开拓国内市场？</p> <p>答：我们也是在持续关注国内市场，像之前掀起的“围炉煮茶”的热点，我们也有类似的产品，随着国内经济的发展，人们的消费习惯的改变，产品的应用场景增多，我们也会积极规划布局国内市场。</p> <p>2. 对于像是你们的新产品工具房、凉亭你们是怎么定价的？</p> <p>答：产品的定价是根据产品的原材料、产品工艺和结构的复杂程度来定价。</p>

3. 公司目前开展海外的线上业务，有尝试在 tiktok 上开展吗？公司开展的线上业务是自有品牌吗？

答：公司开展线上业务，建立自有品牌，目前主要是在亚马逊平台开展，我们也在持续关注的 tiktok 平台，后期会根据市场情况进行合理布局。

4. 公司在三季度的财报上销售大幅上涨，但是在净利润上面却是下滑，是什么导致的？

答：首先是公司目前在积极开拓线上业务，在成本支出方面增加，比如：广告支出、物流仓储支出等；另外募投项目结项，新厂房等固定资产转固导致相关费用增加。

5. 公司因为前期在线上业务的投入占比影响了利润，公司计划是从什么时候开始转变？

答：因为公司开拓线上业务加大投入，因此在此阶段产品定价策略方面会采取一定的低价策略去占领市场份额，从 2024 年下半年开始线上业务开始稳固，预计 2025 年会有一个好的反馈。

6. 公司除了在线上销售外，在线下是否另有渠道销售？

答：公司跟大型商超合作，另外公司也在积极开拓新的客户群体及相关销售渠道。

7. 公司对未来海外市场需求有什么看法？

答：线上业务开展以来，我们可以通过平台的实时数据反馈获取及时的市场需求信息，从目前来市场需求还是比较可观的。

8. 公司目前对外投资这块是怎么布局的？

答：公司通过全资子公司投资及与专业投资机构共同投资涉及

到人工智能、芯片等行业领域，通过平湖御道瑞芯创业投资合伙企业（有限合伙）参与投资了浙江安芯半导体有限公司，其主要产品有安全加密芯片、超低功耗 MCU 等，相关产品已在汽车电子、安防监控、智能交通、物联网终端等领域应用；通过平湖御道智算创业投资合伙企业（有限合伙）与平湖御道智维创业投资合伙企业（有限合伙）参与投资了是石科技（平湖）有限公司，其主要是提供算力建设、算力应用和算力运维等全生命周期管理的算力运营服务商；通过全资子公司雅艺创业投资（武义）有限公司参与投资了诺比侃人工智能科技（成都）股份有限公司，其公司专注于将先进人工智能技术、数字孪生技术应用于高复杂度的开放场景中，与运用场景深度融合并落地实用，提供具备高普适性的人工智能产品和面向轨道交通运维、电网监测检测、智慧城市等领域的行业解决方案。后续公司将根据战略发展需要，合理规划安排对外投资业务。

9. 公司有没有考虑过并购计划？

答：公司目前没有并购计划。

10. 海外市场，除了北美，公司还有没有考虑过其他海外市场？

答：欧洲市场我们也是有的，前几年比现在占比会大一些，但是现在因为欧洲经济衰弱，尤其在能源价格上涨的情况下，再因为这个不是生活必需品，客户对此类产品需求下降较大。

11. 国内市场未来打算什么时候开拓？

答：我们持续关注国内市场，不断通过各种渠道去了解各方面的国内市场信息，未来将会根据市场情况积极布局。

12. 我们的产品优势在哪儿？

	<p>答：首先是产品设计优势，经过多年的经验积累，我们了解国外的审美观念，设计出来的产品能更符合市场需求；第二是技术转化优势，经过多年的技术沉淀，从产品研发到样品制作到量产，响应速度快，技术转化效率高；第三技术研发团队优势，我们有成熟的设计师，老练的样品制作师傅，也会从高校引进人才进行培养。</p> <p>13. 国内有没有竞争对手？</p> <p>答：国内竞争对手有的，但是他们可能附带此类产品，不像我们在这个细分领域深耕多年，还是有一定领先优势的。</p>
附件清单(如有)	
日期	2025 年 02 月 25 日