

证券代码：300193

证券简称：佳士科技

编号：2024-002

深圳市佳士科技股份有限公司

投资者关系活动记录表

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（请文字说明其他活动内容）
参与单位名称及人员姓名	线上参与公司 2023 年度网上业绩说明会的投资者
时间	2024 年 3 月 28 日 15:00-17:00
地点	线上文字交流
上市公司接待人员姓名	董事长兼总裁潘磊先生，副董事长、副总裁兼财务总监夏如意先生，董事兼副总裁罗卫红先生，副总裁兼董事会秘书李锐先生和独立董事蔡敬侠女士、邱大梁先生、曾斌先生
投资者关系活动主要内容介绍	<p>互动交流问题如下：</p> <p>问题 1：请问贵公司产品是否有被新能源汽车公司采购使用？</p> <p>答：尊敬的投资者，您好！公司产品广泛应用于船舶制造、石油化工、工程机械、车辆制造、压力容器、铁路建设、五金加工等行业，新能源汽车行业是公司下游应用行业。公司实行授权经销商销售模式，未对终端客户进行详细统计，感谢关注！</p> <p>问题 2：公司 2023 年国内销售收入下降 15.98%，下降幅度较大，请问公司采取何种措施改善国内市场销售？</p> <p>答：尊敬的投资者，您好！2023 年度公司国内销售收入较上年同期下降主要是受下游终端市场需求减弱、产品市场竞争加剧以及国内经销商消化库存影响所致。公司产品涵盖高端工业领域、标准工业领域、通用焊机领域以及中低端市场，公司将根据产品定位制定相应的品牌策略，利用品牌运营中心加大品牌推广，同时借助新媒体、社交</p>

媒体、短视频等推广手段以及开展品牌服务月、巨人行动等营销活动扩大品牌受众面，全面提升公司的品牌形象及影响力，以助力公司国内市场销售增长。感谢关注！

问题 3：请问 2023 年 MAX20 系列产品为代表的工业机的销售情况，包括客户认可度、销售均价、数量、毛利率等？欧洲研发中心 EVOLVE 系列产品和爱达思 MyStars 系列产品小批量试产的具体情况，包括试用客户群及认可情况？未来主要的目标客户和市场规模？公司工业机的中长期销售规划？

答：尊敬的投资者，您好！MAX20 系列产品客户认可度较强，目前还在逐渐加大销售推广力度当中。EVOLVE 系列产品和 MyStars 系列产品当前已经对外发布并进行了小批量试产，目标客户群是使用高端工业电焊机的客户，目前占据高端工业机市场的主要是国外知名企业，公司的目标是实现国产工业焊机的进口替代。感谢关注！

问题 4：2023 年，公司原材料采购成本下降，请问 2024 年公司采取何种措施进一步加强原材料采购管理？主要原材料价格何种变化趋势？

答：尊敬的投资者，您好！为加强原材料采购管理，控制采购成本，公司主要采取以下三种措施：（1）与重要的供应商建立战略合作伙伴关系，（2）通过技术革新控制成本，（3）对战略物资进行备货。从目前来看，除大宗商品价格有波动之外，其余的原材料价格比较平稳。感谢关注！

问题 5：简单测算，2023 年公司电焊机平均销售价格由 2022 年的 1077 元提高至 1453 元，提高幅度较大，请问销售价格提高的原因，2024 年这一趋势能否继续维持？

答：尊敬的投资者，您好！未知您的销售价格计算方式，如采用 2023 年报销售台数数据，公司提醒需关注本年度统计口径的变化，本年销售台数统计范围仅为电焊机（含手持激光焊），不含焊割配件、焊接材料和焊接机器人。感谢关注！

问题 6：请问公司常州焊配工厂投产后计划投产的主要产品类型、

目标客户及销售规划？

答：尊敬的投资者，您好！常州配件工厂投产后，将生产与提供与电焊机相关的所有焊接配件，如焊枪等。目标客户群有三类，一是为公司电焊机产品提供配件，二是通过公司目前的经销商渠道对终端客户销售，三是将配件业务扩展至为行业内其它的企业提供配件。感谢关注！

问题 7：请问公司线上渠道的建设、销售情况以及重点发展区域或领域？

答：尊敬的投资者，您好！公司同时布局国内及海外的线上销售业务，国内主流平台如淘宝、天猫、京东、拼多多、抖音等均有公司产品销售；海外目前布局的有亚马逊、沃尔玛、速卖通等平台，电商业务目前发展比较良性，未来将面向全球终端消费者推广，以消费级家用市场为主。感谢关注！

问题 8：2023 年，公司子公司摩仕达扭亏为盈，取得 1.5 亿营业收入、1015 万净利润，经营业绩较好，请问摩仕达在手订单情况及后续的市场展望？

答：尊敬的投资者，您好！摩仕达目前在手订单情况正常，公司将秉持积极的态度应对后续市场情况。感谢关注！

问题 9：公司 2023 年末研发团队中，硕士以上学历研发人员由 2022 年末的 10 人下降至 7 人，本科学历研发人员由 2022 年末的 85 人下降至 73 人，分别下降 30%、14%，下降幅度较大，请问这对公司的研发队伍稳定和主要研发项目是否造成较大的不利影响？后期公司将采取何种措施进一步稳定研发团队？另外，请介绍公司近期的主要研发项目。

答：尊敬的投资者，您好！研发部门通过体系建设，流程优化、培训等有效提高了研发效率，核心研发人员十分稳定，人员的减少对于队伍的稳定以及研发项目无大影响。另外，公司主要研发项目具体内容详见《2023 年年度报告》“第三节 四 4、研发投入”。感谢关注！

问题 10：公司结余货币资金较多，请问如何进一步提高资金使用

效益？目前，鼓励上市公司增加中期分红次数及回购股份，公司是否考虑增加中期分红或制定新的回购计划？

答：尊敬的投资者您好！公司一直以来经营稳健，现金流量较好，货币资金比较充裕，公司的货币资金除了满足生产经营、常州配件工业园及惠州亿沃工业园建设外，主要用于美元存款及购买银行保本型理财产品。公司一直重视投资者回报，据统计，自 2011 年以来，公司累计分红、回购资金 17.02 亿元（包括 2023 年度分红），大于 2011 年至 2023 年度累计可供股东分配利润 15.91 亿元，也大于公司募集资金净额 14 亿元。公司会积极响应监管部门的倡导和要求，如有中期分红或回购我们会及时公告。感谢您的关注！

问题 11：目前公司海外订单情况如何，未来海外的布局规划是怎样的呢？

答：尊敬的投资者，您好！目前公司海外订单情况正常，未来公司会在维持现有客户的同时，加大力度开拓劣势区域业务以及努力填补空白区域市场。谢谢！

问题 12：在同类产品中，我们的产品优势是什么，公司在市场上的份额和影响力如何？

答：尊敬的投资者，您好！公司产品优势表现在以下几点：（1）公司产品系列齐全，包括焊割设备、焊割配件、焊接材料和焊接机器人，焊割设备涵盖了中高低端的所有产品系列；（2）公司拥有技术实力，产品均自主研发，并能持续不断地推出新产品，且产品质量、焊接性能、可靠性、一致性均表现优秀；（3）公司重视产品质量和售后服务，率先在行业内实施三年质保。公司认为，在通用焊机领域，公司是中国乃至全球市场的引领者之一，在工业焊机领域，近几年来公司加大对高端工业机的投入，初见成效，公司的目标是实现工业焊机的进口替代，未来在高端工业焊机领域占有一席之地。感谢关注！

问题 13：请问潘总，公司未来三年的规划是什么？公司焊机的销售情况以及主要销售的客户情况？

答：尊敬的投资者您好！公司未来三年坚持稳中求进的总基调，

	<p>深耕焊接及相关领域，巩固通用焊机领域的领先地位，同时力争在高端焊接领域有所突破。公司焊机销售国内、出口销售均衡发展，通用焊机销售通过经销商销售给终端客户，目前公司正在组建工业焊机的销售团队。感谢您的关注！</p> <p>问题 14：目前公司股东户数。</p> <p>答：尊敬的投资者，您好！公司已在《2023 年年度报告》中注明了年度报告披露日及前上一月末普通股股东总数，具体详见《2023 年年度报告》“第七节 三 1、公司股东数量及持股情况”。感谢关注！</p>
附件清单	无
日期	2024 年 3 月 28 日