

证券代码：300193

证券简称：佳士科技

## 深圳市佳士科技股份有限公司 投资者关系活动记录表

编号：2022-002

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 2021 年度网上业绩说明会的投资者
时间	2022 年 4 月 29 日 15: 00-17: 00
地点	线上文字交流
上市公司接待人员	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；独立董事蔡敬侠女士；副总裁兼董事会 秘书李锐先生
投资者关系活动主要内容介绍	<p>互动交流问题如下：</p> <p><b>问题1：（1）去年Q4营收下滑的原因？（2）排除掉焊材和配件等业务的营收后，去年国内销售额是否下滑，为什么？（3）国内逆变焊机的销售平均单价大约多少，Jet20平均单价大约多少？（4）MOSDA20是什么产品？（5）MAX20和佳士欧洲工业焊机和爱达思工业焊机是什么关系？有哪些区别？</b></p> <p>答：你好！（1）2021年四季度营收下滑的主要原因为国内限电以及海外疫情的影响；（2）剔除焊材和配件业务后，2021年国内焊机销售同比增长；（3）Jet20平均单价为1600元至1700元之间，国内剔除Jet20产品外，还有部分原有非Jet替代产品，综合来看，国内产品的销售平均单价低于Jet20产品；（4）MOSDA20系列产品是</p>

子公司摩仕达对原有产品的数字化升级和改造，是摩仕达全新一代数字化产品，新产品功能和性能将大幅提升；（5）MAX20为面向国内市场的标准工业焊机，佳士欧洲的产品为面向全球市场的多功能工业焊机，爱达思产品主要面向专业领域，目标为实现国内工业焊机领域的进口替代。谢谢！

**问题2：公司产品是否有在航天生产中应用？**

答：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。航天航空行业中金属焊接及切割也会使用公司的产品，谢谢！

**问题3：国内外焊割设备行业存在什么差距？公司未来有什么战略部署？**

答：国内外焊割设备行业的区别如下：（1）由于行业发展速度不一样，目前所处状态也不一样，现阶段欧美气保焊占比较高，而中国则不同，随着行业不断发展，未来产品结构占比可能会趋同；（2）由于气保焊效率更高，自动化水平更高，将会是行业发展的趋势，公司也将会推出更多的气保焊产品。

公司未来的战略部署主要体现在专业化、多元化和国际化三个方面。专业化表现在公司致力于焊接设备领域，发展方向为产品的数字化、智能化和自动化。多元化表现在在焊接上下游领域进行扩张，如焊材、焊配及焊接强相关产品。国际化表现在公司要成为国际化的公司而非本土企业，公司已制定了国际化的战略，树立了国际化的思想，国际化的管理模式正逐步落地，公司也一直关注海外可能的并购标的，未来也不排除海外投资建厂。感谢关注！

**问题4：请问2021年数字化焊机JET20系列新产品的销售量如何？有什么核心技术？**

答：您好！2021年公司JET20产品销售额约为1.7亿元，约占公司国内焊机销售额的42%。数字控制系统优点如下：（1）兼具柔性和灵活性，可以通过代码和编程实现多种功能的控制应用，比如一机多用；（2）高清数码屏人机交互界面，更便于用户操作使用；

(3) 具有智能属性，能够基于数据库和经验总结匹配最优参数；

(4) 在精度和一致性等方面也有质的飞跃。谢谢！

**问题5: 国内市场JET20产品替换原有对应机型的进程如何？老产品库存如何消化？**

答：您好！2021年公司JET20产品销售额约为1.7亿元，约占公司国内焊机销售额的42%，2022年第一季度，JET20产品占公司国内焊机销售额的比例提高至63%左右。随着终端客户对数字化产品接受度的提高，JET20产品将进一步提升占比份额。谢谢！

**问题6: 公司财务费用同比减少144.88%，主要系报告期内汇兑损失减少所致。针对汇率波动风险，公司制定了什么应对措施？近期人民币贬值对公司产生什么影响？**

答：尊敬的投资者！公司针对美元资产主要采用两种策略，即每月根据新增业务应收美元金额及收款时间锁定远期外汇，待收到美元时进行结汇；对存量美元，公司保持一定的额度的前提下，根据汇率变动情况、美元存款利率情况、美元资产与人民币资产存款利率差决定是否结汇、何时结汇。近期人民币资产贬值对公司出口产生积极影响，使公司产品在国际市场价格具有更强竞争力。同时，由于公司存在一定的美元资产，美元资产升值相对会产生一定的收益。谢谢您的关注！

**问题7: 传统焊接向数字化焊接及绿色化焊接技术转型，公司有什么数字化焊接产品？市场认可度如何？**

答：您好！公司2021年3月31日发布了面向国内客户的数字化系列产品JET20；2022年3月31日发布了面向海外客户的数字化系列产品EVO20；公司将于今年6月份正式发布数字化标准工业焊机MAX20系列产品，由子公司佳士欧洲研发的数字化工业焊机系列部分机型已经开始接单，部分机型预计将于年末投入市场；由子公司爱达思研发的应用于重工业领域的数字化高端工业焊机预计今年6月展出并进行试焊，由于该产品目标是进口替代，因而客户试用时间会较长，导入市场时间未定。

**问题8：未来焊割设备行业的发展趋势是什么？公司有什么核心竞争力？**

答：未来焊割设备行业的发展趋势主要如下：（1）自动化、数字化、网络化、智能化、信息化焊割设备成为潮流，将在未来占据主要市场地位；（2）焊割设备向高效、节能、环保方向发展，焊接工艺性能成为技术竞争焦点；（3）多用途、多功能、智能化的焊割成套设备需求将更为旺盛；（4）随着下游客户对焊接要求的不断提高，为用户提供整体焊接解决方案成为新发展趋势。

公司核心竞争力主要表现在：（1）产品多元化，包括焊割设备、焊割配件、焊接材料和焊接机器人，基本实现了对产业链的全覆盖；（2）实行授权经销商销售模式，能够实现渠道两端信息的快速传递，从而能够深刻理解和快速响应客户需求，为终端客户提供高质量的产品和服务；（3）坚定贯彻自有品牌为主导的品牌发展战略；（4）坚持自主研发，在深圳、美国和欧洲均设立了产品研发中心；（5）公司拥有行业领先的综合实验室和全认证级的高标准实验设备，并获得TUV目击认证实验室资质和CSA目击认证实验室资质。感谢关注！

**问题9：我国已成为世界上最大的焊接设备生产国，但相关产品集中在中端和中低端焊接设备，公司有什么高端焊接设备？未来如何拓展高端工业焊机应用领域？**

答：尊敬的投资者，您好！目前公司的高端工业焊机主要由子公司佳士欧洲和深圳爱达思公司负责开发。佳士欧洲研发的工业焊机系列部分机型已经开始接单，部分机型预计将于年末投入市场，深圳爱达思研发的应用于重工业领域的高端工业焊机预计今年6月展出并进行试焊，由于该产品目标是进口替代，因而客户试用时间会较长，导入市场时间未定，新产品的陆续上市将会推动公司在高端工业电焊机领域的销售。谢谢！

**问题10：董事长您好，2021年公司实现营业总收入为12.49亿元，较上年增22.45%。营业利润为2.27亿元，较上年增长17.84%。请分**

**析一下公司收入和利润双增长的原因以及未来3年的预估情况？**

答：尊敬的投资者您好！公司收入和利润双增长的主要原因有：  
（1）近几年公司加大研发的投入，不断有产品投放，2021年3月全新一代数字化焊机JET20推出，对国内销售的增长形成支持。（2）公司一直以来重视产品质量提升、重视品牌效应、重视与经销商合作伙伴关系，所以这些对近几年疫情影响下的销售增长打下了基础，特别是对海外销售的增长。（3）公司加强供应链的管理，加强备货的管理，保证公司的产品交期，控制了采购成本。公司未来几年不断有新产品的推出，公司新的智能化工业园已在建设过程中，随着疫情的过去，中国和全球经济快速恢复，我们对未来三年销售和利润的增长充满信心！谢谢您的关注！

**问题11：请问公司面向国际市场的EVO20项目进展如何？在国际市场有什么核心竞争力？**

答：您好！公司面向国际市场的EVO20产品于2022年3月31日正式发布，目前接受订单及组织生产，预计二季度会陆续发货。  
EVO20系列产品与之前销往海外的产品的区别如下：（1）焊接工艺性能显著提升，如氩弧焊引弧速度提升了400%，气保焊能在每分钟60次以上点焊速度的情况下保证每一个焊点的熔接牢靠、一致性好、成型美观；（2）产品可靠性方面，与之前销往海外的产品相比，维修率预计下降50%以上；（3）产品精度、一致性、灵活性提升，产品功能更加丰富，输出参数精度更高，指示精度由2.5%提升至1%；（4）采用全新的外观造型，结合新材料和新制造工艺使产品质感更优；（5）产品使用便利性、易用性、操作舒适性提升，优化了人机交互界面，增加了多种无线遥控和模拟/数字枪控方式，焊割电源操作面板由原来的模拟面板和简易数字面板更换为一体式高清数码屏和彩色液晶屏；（6）能效更高，更加环保，带PFC机型功率因素提升到99%，待机功耗最低做到4W，符合欧美最新最高标准要求；（7）生产效率提高，采用新的制造工艺和结构布局，优化主功率组件，简化工序，能支持自动设备组装，电路板设计测

试接口，支持自动调试、校准。谢谢！

**问题12：公司投资新设全资子公司常州佳士和亿沃科技未来的主营业务是什么？**

答：尊敬的投资者，您好！常州佳士的主营业务是金属切割及焊接设备制造；金属切割及焊接设备销售；智能机器人的研发；工业机器人制造；工业机器人销售；工业机器人安装、维修；金属工具制造；金属工具销售；金属制品修理；五金产品制造；电子元器件与机电组件设备制造；电子元器件与机电组件设备销售；新材料技术研发；塑料加工专用设备制造；金属链条及其他金属制品制造；金属链条及其他金属制品销售等。

亿沃科技的主营业务是技术进出口；货物进出口；金属切割及焊接设备销售；金属链条及其他金属制品销售；工业机器人制造；工业机器人销售；智能机器人的研发；智能机器人销售；技术服务、技术开发、技术咨询、技术交流、技术转让、技术推广；非居住房地产租赁；金属切割及焊接设备制造。感谢关注！

**问题13：公司在国内外的营业收入差距不大，未来如何提高品牌影响力和市场占有率？**

答：你好，公司国际国内两个市场均衡发展，产品涵盖了高端工业领域、标准工业领域、通用焊机领域以及中低端市场，根据产品定位公司制定了相应的品牌策略。公司已引进外籍高管，并在海外建立了品牌运营中心以加大海外品牌推广；国内借助新媒体、社交媒体和短视频等推广手段、持续开展品牌服务月、巨人行动等营销活动，扩大公司品牌受众面，同时加快品牌旗舰店和形象店建设，全面提升公司的品牌形象及影响力。目前公司在战略、技术研发、产品、品牌等方面定位清晰，随着各项工作的逐步推进，将有助于公司销售和提升市场占有率。谢谢！

**问题14：公司2021年的研发投入占营业收入的5.54%，请问未来是否会加大研究投入？**

答：你好，公司一直以来重视技术研发，未来将持续加大研发

投入，加大数字化产品和高端工业焊机产品的开发并陆续推出新产品，未来公司数字化产品的比重将不断提高。谢谢！

**问题15: 焊割设备行业专业人才紧缺，智能制造需要更多高水平人才，公司研发人员数量占比 12.98%，公司如何优化人才结构？**

答：尊敬的投资者，您好！为解决高端电焊机产品的技术研发问题，公司成立了子公司佳士欧洲和深圳爱达思公司，目前已经研发并销售了部分产品。公司深圳研发中心一直以来均在招聘行业优秀人才，同时也招聘部分优秀大学生，加强内部培训，目前取得了较好的效果。谢谢！

**问题16: 公司在废水、废气、固体废物等污染源的治理上有什么提升？**

答：您好！公司不属于环境保护部门公布的重点排污单位，公司重视环保问题，在废水、废气、噪声和固体废物等污染源方面均采取了有效措施加以防治，并严格遵守国家、省、市级环保法规，定期委托有资质的第三方专业机构对公司运营过程中污染物排放情况及噪声进行监测。谢谢！

**问题 17: 请问公司今年的投资者关系管理维护工作计划？**

答：您好！（1）公司通过业绩说明会、投资者调研、互动易交流平台等多种交流形式和广大投资者进行沟通交流；（2）2021年公司公告用 1.5~3 亿元进行第二次股份回购，增强投资者的持股信心及更好的体现公司价值；（3）公司近几年用于现金分红及股份回购累计 10 亿元左右，提高对股东的回报。谢谢！

**问题 18: 疫情和海运集装箱物流紧张对公司海外订单产生什么影响？公司如何应对？**

答：尊敬的投资者您好！疫情和海运集装箱物流紧张对公司海外订单带来不利的影响，为此公司与海外合作伙伴积极沟通，提前预计三个月、六个月的滚动订货计划，确定后公司提前安排生产，提前联系物流公司，保证产品的交期能满足市场需要。同时，对海运费大幅度上涨的，公司采取主动承担部分上涨运费，共同面对疫

情带来的影响。感谢您的关注！

**问题 19: 请问公司的三大战略品牌 iDASS、佳士及摩仕达三大战略品牌的定位分别是什么？未来有什么战略？**

答：您好！iDASS 是数字化高端工业焊机，目标做国内焊机一流品牌，对标国际知名品牌，该产品目标是进口替代；佳士定位是引领通用焊接市场，拓展高端焊接领域，确立国际一流品牌地位；摩仕达定位于国内和海外中低端市场领域。公司将持续强化主营业务的核心竞争优势，以国际视野布局全球焊割设备市场，并在焊接相关领域拓展新业务。公司的使命为“以客户需求为导向推进技术革新，用工匠精神追求卓越品质，为世界焊接市场提供专业设备和服务”，公司的愿景为“引领通用焊接市场，拓展高端焊接领域，确立国际一流品牌地位！”。谢谢！

**问题 20: 公司为自主产品提供什么售后服务与保障？**

答：尊敬的投资者您好！公司非常重视产品质量和售后服务，我们首先把紧产品出口关，在售后方面我们主要做了如下工作：（1）对公司产品率先在国内实施三年质保；（2）公司 400 电话为全国客户提供免费 24 小时电话咨询，及时解决客户使用中出现的；（3）为全国经销商免费提供维修人员培训，使经销商基本能解决常见问题；（4）公司在全国各地派出售后人员，及时解决经销商未能解决的问题；（5）定期在网络上直播维修课程、将常见问题做成小视频等方式，普及售后维修问题。感谢您的关注！

**问题 21: 公司在 22 年计划推出什么新产品？请介绍一下未来的发展战略？**

答：您好！公司于 2022 年 3 月 31 日发布了面向国际市场的 EVO20 系列产品，并将陆续推出 MOSDA20 系列产品和 MAX20 系列产品。公司将持续强化主营业务的核心竞争优势，以国际视野布局全球焊割设备市场，并在焊接相关领域拓展新业务。公司的使命为“以客户需求为导向推进技术革新，用工匠精神追求卓越品质，为世界焊接市场提供专业设备和服务”，公司的愿景为“引领通用



	<p>焊接市场，拓展高端焊接领域，确立国际一流品牌地位！”。</p> <p>谢谢！</p> <p><b>问题 22：请问公司如何做好供应链来管理销售订单增长较快，对公司原材料采购和产品供应带来挑战？</b></p> <p>答：尊敬的投资者您好！由于疫情及部分电子料供求紧张，对近两年的供应链带来较大挑战，同时由于销售快速增长，对公司产能也形成压力。公司主要采取如下措施确保供应：（1）租赁厂房、增加产线，积极扩大产能，同时，公司新的智能化工业园正在筹建过程中。（2）公司供应商体系较为完善，公司与供应商关系较为融洽，但在大环境影响下，仍然面临压力，为此我们主要采取了如下措施：①与公司战略合作伙伴积极沟通，确保重要物料、战略物料的供应；②根据订单情况，对部分物料进行较长时间的备货；③通过技术手段进行器件国产化；④对通过上述措施仍然无法解决的，公司通过现货市场高价采购。感谢您的关注！</p> <p>接待过程中，公司接待人员与网上投资者进行了充分的交流与沟通，严格按照有关制度规定，没有出现未公开重大信息泄露等情况。</p>
附件清单	无
日期	2022 年 4 月 29 日