

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：2023-001

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 2022 年度网上业绩说明会的投资者
时间	2023 年 4 月 6 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>问题 1：（1）JET30、JET20 今年的销售情况如何？（2）法国访华对公司今年海外的销售影响？（3）人工智能对数字化焊机行业的影响？</p> <p>答：投资者您好！（1）2022 年度 JET20 占公司国内销售 60% 左右，JET30 还在开发中；（2）法国在公司海外销售占比不高，公司一直重视欧洲市场，未来将持续提高欧洲及海外的销售规模；（3）目前人工智能在公司产品中并没有应用。谢谢！</p> <p>问题 2：请问今年的分红计划是？</p> <p>答：投资者您好！2022 年度利润分配预案如下：以董事会审议利润分配预案当日的总股本扣除截至当日公司股票回购专用证券</p>

账户持股数的股本 469,923,742 股为基数，每 10 股派发现金股利 1 元（含税），共计派发现金股利 46,992,374.20 元，其余未分配利润结转下年。公司 2023 年度分红计划待会计年度结束后根据财务情况再做安排，谢谢！

问题 3：公司目前所处行业地位如何？焊割设备行业未来发展趋势怎样？

答：公司所处行业地位：公司在国内焊割设备制造领域处于领先地位，具备较强的自主研发和创新能力，并已实现规模化生产。公司是国内第一家在通用焊接领域全系列推出数字化产品的企业，JET20、EVO20、MAX20 等系列产品的推出也标志着公司向数字化焊接全速迈进。未来焊割设备行业的发展趋势主要如下：（1）自动化、数字化、信息化和智能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）随着下游行业焊接需求升级，为用户提供整体焊接解决方案成为新发展趋势。感谢关注！

问题 4：数字化焊接产品的优势是什么？公司有什么相关产品？

答：尊敬的投资者，您好！数字化焊接产品的主要优势在于可以利用可编程软件来开发、改善焊机性能，提高焊接质量和焊接效率，可以利用软件满足客户个性化焊接定制的需求。JET20、EVO20、MAX20 等系列产品均属于数字化焊接产品。感谢关注！

问题 5：公司的中低端产品有什么竞争优势？毛利率多少？

答：尊敬的投资者您好！公司是通用焊机领域的领军企业，公司自成立以来一直重视研发的投入，公司产品系列齐全、产品更新速度快，公司产品质量有口皆碑，公司产品在行业内率先实行三年质保。公司对竞争激烈的产品，在确保产品质量的前提下，对产品进行进口器件替代降低产品成本，同时也降低了销售价格，此部分产品毛利率较低。谢谢您的关注！

问题 6: 请问公司目前库存情况如何? 生产方式是什么?

答: 尊敬的投资者您好! 公司按以销定产的模式进行生产组织, 成品库存包括按海外订单生产的库存和根据国内销售常用机型准备的库存。公司目前库存情况正常, 均为按销售需求准备的原材料和成品, 其中部分原材料包括战略储备部分。感谢您的关注。

问题 7: 贵司是以什么货币结算? 汇率波动会造成什么影响?

答: 尊敬的投资者您好! 公司产品出口主要有美元、欧元和人民币为结算币种, 公司产品对外报价主要以人民币报价, 对外币结算的按合同签订当期汇率折算成合同价。汇率波动对公司经营成果带来不确定性, 为应对汇率波动风险, 公司密切关注外汇行情走势, 合理控制持有外币资产规模, 根据业务发展需要选用合理的外汇避险工具, 加强外汇风险防范, 以降低汇率波动可能对公司产生的不利影响。感谢您的关注!

问题 8: 公司现阶段为什么不采取多渠道销售?

答: 您好, 公司现阶段除了授权经销商销售模式外, 还有少量产品为直销模式。随着公司产品和业务的发展, 公司将探寻更丰富的销售模式。谢谢!

问题 9: 公司主要实行授权经销商销售模式, 请介绍下经销售
的布局情况。

答: 投资者您好! 公司主要实行授权经销商销售模式, 目前公司在海外 80 多个国家和地区建立了营销网络, 遍布亚太、中东非、独联体、欧洲和南北美等; 国内销售渠道涉及 30 多个省份, 涵盖 200 多家一级经销商和近 3000 家二级经销商。谢谢!

问题 10: 下游市场对焊割设备的需求什么变化? 公司的产品能
否满足需求?

答: 尊敬的投资者, 您好! 未来焊割设备行业的发展趋势主要如下: (1) 自动化、数字化、信息化和智能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）随着下游行业焊接需求升级，为用户提供整体焊接解决方案成为新发展趋势。

公司通过不断完善一级经销商的管理和优化渠道，能够实现渠道两端信息的快速传递，公司产品销售策略和新产品推广能够迅速渗透市场终端，同时公司能够根据市场反馈信息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。感谢关注！

问题 11：领导今年有准备参加什么重要的展会吗？

答：投资者您好！公司计划参加于今年 6 月 27 日在深圳举办的第 26 届北京埃森焊接及切割展览会。谢谢！

问题 12：预计 2023 年会推出什么新产品？

答：尊敬的投资者，您好！预计在 2023 年内发布由佳士欧洲研发中心研发的载有互联网功能的全数字多功能焊割机 EVOLVE 系列产品。感谢关注！

问题 13：在品牌影响力方面，公司做了哪些努力？

答：您好，公司近几年举办了多次新品发布会，成功推出 JET20、EVO20、MAX20 和手持激光焊系列新产品，佳士数字焊机在市场上已形成了较强的品牌影响力；借助参加行业展会的机会，全面展示公司的数字化技术及优秀的应用工艺成果；协助经销商召开佳士走进地方、巨人行动等品牌推介会，持续开展橙风破浪万里行、品牌服务月等营销活动，打造佳士品牌专属名片，构建品牌新生态链；加大在自媒体、短视频等新媒体平台上开展生动化营销手段的投入，同时继续将品牌形象店建设作为品牌塑造的关键行动，全面提升品牌影响力，加快用户品牌的建设过程，进而打造业内品牌标杆。谢谢！

问题 14：（1）公司对提升市占率有何举措？（2）对比国内外同类公司的差异化优势为？（3）公司 2023 年预期增长目标为？

答：尊敬的投资者，您好！（1）提升市占率方面的举措：①继续聚焦主业，并加快实施多元化战略，同时积极搭建与经销商的沟通桥梁，助力经销商做大做强；②持续推进渠道布局与拓展，在维

护原有渠道的基础上，积极引进新的优质渠道；③配合品牌运营中心做好品牌推广和产品展示，加深市场对“佳士”品牌的认知；④筹备参加埃森焊接及切割展览会，借助展会机会，做好公司产品的宣传推广，进一步提升公司在行业内的知名度。

(2) 公司的差异化优势主要表现在：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。

(3) 公司生产经营情况正常，2023 年具体销售达成敬请关注定期报告。感谢关注！

问题 15: EVO20 系列和 MAX20 系列产品有什么亮点？目前的销量及评价如何？

答：尊敬的投资者，您好！EVO20 系列产品是基于佳士科技多年来对用户需求的深刻理解和持续的技术积累基础上开发的，总结主要亮点如下：数字控制平台，过硬的焊接性能，重新定义的工业设计与人机交互，高安全性、高可靠性、高环保性等。MAX20 系列产品是数字化工业电焊及切割机，总结主要亮点如下：重载，长时间使用，IP23 防护等级，一机多用，工业三防设计，高清数码人机交互等。EVO20 系列产品目前已收到市场端及友商良好评价，从 2022 年第四季度开始接单，目前已经不断接到客户的复投订单。MAX20 系列产品自 2022 年 9 月发布，目前还在试销阶段，客户端反馈积极。感谢关注！

问题 16: 公司出口销售较去年有增长，未来在出口方面有什么计划？会更侧重国内还是国外？

答：投资者您好！公司海外销售的主要计划：协助当前有潜力

的客户做好市场推广，做好客户培训；针对薄弱的区域寻找合适的客户及做好全新的开发；利用新品的推出建立新的销售渠道，加强市场的推广以助力销售等。国内和海外都是公司重要的市场。谢谢！

问题 17：请问目前在手订单情况？

答：尊敬的投资者您好！随着中国及全球经济的恢复，公司目前在手订单较上年同期有一定的增长，感谢您的关注！

问题 18：材料成本占到 89.80% ，公司如何面对材料价格波动带来的压力？

答：您好，公司战略物资委员会将积极研究和监控主要器件价格走势，指导采购部及时调整物料储备，推进关键器件国产化替代工作，同时公司与供应商建立战略合作伙伴关系，保证原材料供应稳定，并通过供应商评审、商务谈判、招标竞价等方式构建多元化供应体系，以最大程度降低采购成本波动风险。谢谢！

问题 19：EVOLVE 系列目前的研发进度如何？预计什么时候能够量产？

答：尊敬的投资者，您好！公司载有互联网功能的全数字多功能焊割机 EVOLVE 系列产品目前正在研发中，预计 2023 年发布，2024 年上半年量产。感谢关注！

问题 20：请介绍下国内市场及国际市场的产品线？

答：您好，公司国内市场主要产品线有 JET20 系列、MAX20 系列和将要发布的 EVOLVE 系列以及几款原有的老产品。国际市场由于区域市场差异较大，产品线较为复杂，目前主要有海外至佳系列、PRO 系列，EVO20 系列和将要发布的 EVOLVE 系列。谢谢！

问题 21：公司的应收账款情况。

答：尊敬的投资者您好！截止 2022 年底公司应收账款余额约 2.9 亿元，较年初增长约 25%。除了四季度销售增长的原因外，主要是受全球经济增速趋缓及市场疲软的影响，国内部分经销商资金周转困难，向公司申请延期付款，经公司内部履行必要的审批程序后，同意其延期付款。目前公司应收账款的账龄主要在一年以内，应收

账款质量较好，并且公司每年对经销商都有业绩考核，考核结果影响其评级，进而影响其可享受的信用额度，因而经销商通常会在年末合理安排回款，同时为有效规避风险，公司严格执行客户信用管理制度，加强在外货款管理，安排专人负责应收账款清欠工作，加强应收账款的回收和管理，以保障公司资产安全。感谢您的关注！

问题 22：子公司摩仕达的经营情况如何？

答：尊敬的投资者您好！摩仕达公司为公司全资子公司，承载着公司战略的重要组成部分，2022 年度由于受行业下游市场需求的影响，销售收入较上年同期下降及搬迁产生迁厂费用以及搬迁原厂房、办公室装修等费用一次性计入本期费用，导致亏损。2023 年度摩仕达公司经营恢复正常，一季度末已实现盈利。感谢您的关注！

问题 23：焊接类机器人能否用于新能源车企？与哪些有合作？

答：尊敬的投资者，您好！公司主要实行授权经销商销售模式，公司产品销售给经销商，再由经销商销售给终端客户。公司焊接机器人产品可应用于新能源车企，公司未对终端客户进行详细统计，不排除部分经销商的产品销售至新能源车企的可能性。现阶段公司焊接机器人业务营收规模占公司总体业务规模比例较低，公司提请投资者特别关注。谢谢！

问题 24：公司高端焊接产品有什么？距离实现国产替代还有多久？

答：尊敬的投资者，您好！公司高端焊接产品有佳士科技欧洲研发中心研发的 EVOLVE 系列产品以及深圳市爱达思技术有限公司研发的 M20 系列产品。公司的目标是未来在国内逐渐实现进口替代。感谢关注！

问题 25：国内外焊割设备行业还存在多大的差距？公司未来的发展战略是什么？

答：您好，国内外市场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；其次由于气保焊效率

	<p>更高，自动化水平也更高，因而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。公司的发展战略为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！</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	2023 年 4 月 6 日