

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：[2021 年]第 001 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“巨星科技投资者关系”小程序参与公司 2020 年年度网上业绩说明会的投资者
时间	2021 年 4 月 19 日 15:00-17:00
地点	杭州巨星科技股份有限公司
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、独立财务顾问邵宪宝先生。
投资者关系活动主要内容介绍	<p>1、请问董事长，今年有没有给公司定下具体营收目标？ 谢谢！</p> <p>答：尊敬的投资者您好，2021 年，公司整体经营目标是：力争实现主营业务销售收入和净利润同比增长 20%。</p> <p>2、请问，巨星在去年计提了 Lista 七千万商誉减值，按照目前欧美疫情发展，业务发展。公司今年是否会有继续商誉减值的计划？能否概述欧美疫情疫苗普及程度对巨星欧美业务影响程度？</p> <p>答：尊敬的投资者您好，巨星作为全球手工具龙头企业，在历次外部环境的剧烈变化下均表现出强大的抗风险能力，始终维持稳定的增长，欧美新冠疫情曾一度给公司的持续发展带来了不确定性，但全球工具需求市场和供应链格局陆续发生了一些持续有利于公司经营的变化，公司抓住这一机遇持续获取市场份额，再次证明了公司在面对危机下的应对能力和抗风险</p>

能力。目前我司无继续商誉减值计划。

3、请问仇董，公司在全球疫情长期化常态化，人员交流不便的预期下如何保证海外项目的健康发展？请在企业文化、品牌建设、经营管理等方面简要说明。

答：尊敬的投资者您好，经过数十年的发展，公司拥有全球化的经营管理团队，公司员工遍布全球主要市场国家，能够将海外项目受人员交流不便的影响降到最低。

4、仇总您好，能否介绍一下欧镭激光的激光雷达产品目前的都有哪些应用场景，以目前技术，能否应用到无人驾驶汽车上面？

答：尊敬的投资者您好，公司的激光雷达主要是较远距离和较高精度的激光雷达产品，大规模用于复杂环境和室外环境，同时适用于中高速运行的物体，能应用在自动驾驶、机器人、仓储物流等领域。

5、请问有哪些产品可应用于无人驾驶领域？

答：尊敬的投资者您好，公司目前主要产品包括手工具及动力工具(Hand Tools and Power Tools)、激光测量仪器(laser Measurement)、存储箱柜(Storage)三大类，主要用于家庭住宅维护、建筑工程、车辆维修养护、机器人及自动化、地图测量测绘、个人防护等领域。

6、巨星是难得的心无旁骛踏实做制造业的企业。感谢董事长！相信劳有所得，分享企业成长的价值。

答：尊敬的投资者您好，感谢您对我司的关注和认可。

7、贵司在激光雷达技术领域的竞争优势是什么？

答：尊敬的投资者您好，公司的竞争优势包括创新优势、渠道优势、供应链优势、品牌优势、国际化优势，具体已在2020年年度报告中有阐述，请您关注。

8、公司的线上线下销售渠道是怎么铺设的？如何在加大电商业务渗透的同时控制成本？

答：尊敬的投资者您好，公司的线下渠道包括两万一千家以上的大型五金、建材、汽配等连锁超市同时销售公司的各类产品，线上渠道主要通过亚马逊、速卖通等跨境电商开设品牌店的方式铺设。目前公司的跨境电商业务处于快速成长期，体量迅速增长，相应的运营成本也会随着规模扩大而增加，公司会减少不必要的支出，将更多的精力用于支持渠道、规模扩张。

9、目前有在和新能源汽车公司洽谈合作了吗？

答：尊敬的投资者您好，感谢对我司的关注。

10、国内的产品更换周期一般在几个月？

答：尊敬的投资者您好，手工具产品数量十分庞大，不同产品的更换周期有差异，作为日常消费品，它的更换周期普遍较短。

11、如何看待美债长段收益率上行影响房屋销售，因而影响到国外工具市场的需求？

答：尊敬的投资者您好，美国 30 年期贷款利率目前仍然处于历史相对低位，房地产行业长期繁荣景气周期可能才刚刚开始。短期 10 年期国债利率收益率对工具市场几乎没有影响。

12、公司的激光产品是否会用于车用呢？

答：尊敬的投资者您好，公司的激光雷达主要是较远距离和较高精度的激光雷达产品，大规模用于复杂环境和室外环境，同时适用于中高速运行的物体，能应用在自动驾驶、机器人、仓储物流等领域。

13、能否介绍下公司接下来在动力工具业务方面的发展思路？

答：尊敬的投资者您好，公司未来将整合动力工具供应链和渠道资源，加强自主研发投入，优先发展吸尘器、动力钉枪等公司已经拥有强力品牌的动力工具业务。同时，以跨境电商为主要渠道，使用自有品牌，打造专门针对电商客户群体和欧美 85 后新住房群体的电动工具产品。

公司还将长期关注国际级动力工具品牌公司的动向，继续收购优质动力工具标的，扩展公司的动力工具业务，提升公司的综合竞争力，打造公司工具业务长期的增长点。

14、疫情常态化下（1）对公司口罩业务收入和毛利的影响？估计 2021 年这一块的收入会下降多少？（2）接下来是否会考虑逐渐剥离个人防护用品这一业务，专注工具主业？

答：尊敬的投资者您好，公司将继续利用现有的欧美大型商超和电商自营渠道，聚焦工具（TOOLS）为核心产品的主营业务。个人防护用品主要系公司为积极应对海外疫情，响应海外客户提出的个人防护用品需求而接的订单。随着海外新冠疫苗接种率的提升，疫情的逐渐缓解，个人防护用品需求量会减少。

15、满仓融资三年多，曾大亏而无怨，只因您和您的团队用稳健灵活的经营和季季年年的业绩增长在回应投资者，业绩报表尽量提前，信息披露丰富等建议也明显感到公司的改善。静待公司市值千亿之日！

答：尊敬的投资者您好，感谢您的认可，公司董事会和管理层一直在奋斗前行，以更好的业绩回报投资者。

16、公司持续外延收购欧美品牌，是否存在商誉减值风险？

答：尊敬的投资者您好，公司收购欧美品牌后将在供应链、研发、渠道、财务端开展整合协同，支持品牌发展，整体商誉减值风险较小。

17、请问巨星去年 4 季度营业成本上升的具体原因及控制成本上升的对策，谢谢

答：尊敬的投资者您好，公司 2020 年四季度营业成本比率较前一年同期没有明显差异，谢谢。

18、柬埔寨基地现在的建设产能有多少？泰国制造基地预计何时投产？

答：尊敬的投资者您好，泰国制造基地即将投产，产能由于产品类别的差异无法准确计算，感谢您的关注。

19、国自机器人上市进度如何？

答：尊敬的投资者您好，详情请关注公司后续公告，谢谢。

20、仇董您好，请问公司管理层在过去几年对扩大国内市场份额的顾虑主要是哪几方面，随着中国社会老龄化速度加快以及人力成本上升，您认为现在机会成熟了吗？

答：尊敬的投资者您好，目前国内手工具行业依然处于极度分散碎片化的阶段，国内人均 GDP 和人均住宅面积尚无法催生大量的 DIY 需求，因此公司认为现在尚不成熟。

21、智能家居项目的主要布局方向？有无进入欧美商超渠道的计划？

答：尊敬的投资者您好，由于中美贸易战的影响，公司的智能家居项目已暂停。

22、仇总，你好。北美作为公司目前最大的单一市场，营收占比是很大的。是否可以结合欧洲，东南亚，中国或者其他区域的现状，为大家讲一下公司未来在北美以外市场的发展计划？

答：尊敬的投资者您好，公司除继续发展现有的全球大型连锁超市这一核心销售渠道外，将继续下沉进入本土中小型分销商，加强北美和欧洲销售网络的服务能力。具体请查看公司 2020 年年度报告。

23、基龙在 2021 年的业务收入目标？

答：尊敬的投资者您好，请关注公司后续公告。

24、业绩预告中显示公司现在在手订单十分饱和，请问公司会相应对产品进行提价吗？

答：尊敬的投资者您好，公司与主要客户系长期合作关系，公司不会因为订单饱和而对产品进行提价。

25、今年自有品牌占有率有望达到多少？

答：尊敬的投资者您好，公司的愿景是由中国制造的 ODM 公司升级为中国设计、亚洲制造、欧美本土服务结合的国际化 OBM 公司，公司希望未来自有品牌占有率能够稳步提升，匹配公司自身的发展和行业地位。

26、年报中提及激光测量业务新产品研发和新客户拓展取得重要进展，方便具体说说相关动态吗？

答：尊敬的投资者您好，公司 2020 年全年开发激光测量类新产品数超过一百项，确保公司产品始终保持 ODM 领域的优势地位；控股子公司欧镭激光取得了美国和欧洲市场的新订单，与欧洲著名品牌 Datalogic 公司开展长期合作并签订产品供应协议，与国内煤矿安全领域龙头企业中煤科工集团重庆研究院有限公司合作开发了矿用本安型激光雷达物位传感器，拓宽了公司激光雷达产品的应用领域。

27、请问公司产品输往海外的运费是有公司承担还是有卖方承担？如果是由公司承担，当国际航运价格发生波动时，公司是否能够与卖方协商由其分担上涨的部分？谢谢。

答：尊敬的投资者您好，公司的订单交付方式以 FOB 为主，此模式下产品运往海外的运费由公司客户承担，谢谢。

28、虽然公司一直聚焦欧美本土服务，还是想了解下在国内内销的规划？

答：尊敬的投资者您好，公司将有序开展国内工具市场的开发，继续大客户和电商平台两大发展策略，打造精细化的大客户服务体系，逐步开展合作商体系建设，力争在五年时间内，获得匹配自身行业地位的市场份额。

29、请问现在公司生产的激光雷达主要用途是什么？和最近热门的极狐的车载激光雷达有什么差别吗？可以用在自动驾驶吗？

答：尊敬的投资者您好，公司的激光雷达主要是较远距离和较高精度的激光雷达产品，大规模用于复杂环境和室外环

	<p>境，同时适用于中高速运行的物体，能应用在自动驾驶、机器人、仓储物流等领域。</p> <p>30、2021 年目标实现主营收入和净利润双增长 20%，请问，对毛利率有何目标？</p> <p>答：尊敬的投资者您好，公司董事会对 2021 年毛利率没有提出准确的目标。公司会继续做好产品创新工作，加强自有品牌战略，努力提升自有品牌占比，希望公司的毛利率未来可以稳步提升。</p> <p>31、在降低汇率波动对业绩的影响上有哪些举措？</p> <p>答：尊敬的投资者您好，公司将加强海外布局和结汇调控，提前锁定结汇汇率，对冲和降低汇率波动对公司业绩的影响。</p> <p>32、记得早年公司曾经再融资打算上电动工具项目，后来因不看好电动工具市场而放弃了。通过本次计划收购欧洲气动工具公司，以及看了刚才一些回复，想请问仇总，公司是否打算重拾电动工具市场，进入特定电动工具领域？谢谢。</p> <p>答：尊敬的投资者您好，公司已经在动力工具领域开展初步布局，完成收购真空吸尘器龙头品牌 SHop-vac 的相关资产，谢谢。</p> <p>33、美国供应链起来后，公司有何计划应对本土的竞争，公司从代工企业向品牌企业转变，那部分客户相应变成竞争对手，又如何应对？</p> <p>答：尊敬的投资者您好，中国拥有全球基础门类最为齐全的供应链体系，同时中国超大体量和超精细供应链网络带来的效率和弹性兼顾的特性，使得公司可以做到中国集中采购、全球分布使用，极大的降低综合采购成本，因为我们认为全球的手工具供应链体系未来仍将以中国为主，很难回到欧美。</p>
附件清单(如有)	无
日期	2021 年 4 月 20 日