

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：2022-001

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 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 checked="" type="checkbox"/> 其他 电话会议
参与单位名称及人员姓名	见文末附件
时间	2022年4月24日
地点	电话会议
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；副总裁 Rantasalo Anssi 先生；副总裁兼董事会秘书李锐先生；EVO20 项目负责人周宏观先生；海外销售总监叶清清女士；证券事务代表麻丹华女士
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：请介绍公司 2021 年度和 2022 年第一季度业绩情况。</p> <p>2021 年度，公司实现营业收入 1,249,347,145.27 元，较上年增长 22.45%（其中：国内营销中心实现销售收入 633,966,083.04 元，较上年增长 18.85%，占营业收入比重为 50.74%，国际营销中心实现销售收入 592,055,711.56 元，较上年增长 27.06%，占营业收入比重为 47.39%）；归属于上市公司股东的净利润为 200,473,971.95 元，较上年增长 23.33%。</p> <p>2022 年第一季度，公司实现营业收入 340,180,758.42 元，较上年同期增长 12.05%，归属于上市公司股东的净利润为 48,442,140.30</p>

元，较上年同期下降 14.52%，净利润下降的主要原因为与上年同期相比，政府补助减少、投资企业分红收益尚未到账及人民币兑美元汇率上升产生汇兑损失所致。

问题 2：请介绍今年行业需求情况，公司销售是否承压？

2022 年一季度国内生产总值增长未达全年计划目标值，当前国内疫情对各行业的影响深度尚未可知，同时国外俄乌战争对全球经济造成冲击，总体宏观经济形势及焊割设备行业情况不容乐观。

公司 2022 年第一季度销售增速符合预期，利润下降主要是由于国内、国外市场行情低迷导致，公司采取了积极措施，包括价格折扣、延期付款等以促进销售目标的达成。公司全年销售目标暂未调整，但根据目前市场状况预判，目标达成存在压力。

基于以下几点，公司认为 2022 年国内销售增长要优于国际销售增长：（1）JET20 产品已完成替代并逐渐被国内市场认可；（2）对于国内疫情，政府已采取措施进行控制，对于经济恢复和发展，相信也会出台相关举措；（3）国外由于受俄乌战争和欧洲通货膨胀加剧的影响，解决基本生活问题成为居民主要需求，对焊割设备需求减弱；（4）公司 EVO20 产品在国外市场的推广和替代需要时间。

问题 3：请介绍行业竞争格局及产品数字化进程。

就通用焊机市场而言，国内企业由于定位不同销售构成存在差异，如公司出口销售和国内销售占比相当，行业内友商的销售占比会不同。从国际格局来看，国内企业在中低端焊机方面的生产制造和销售较欧美企业具有更大的竞争优势，因而在中低端焊机的生产制造上国内存在一定的企业聚集效应。

目前国内焊割产品数字化进程高于欧美等地区，在新技术的使用上，国内也快于海外，而公司在数字化产品的研发和推广上，也是快人一步。自 2021 年公司推出 JET20 系列产品外，今年推出了 EVO20 系列产品以及即将推出 MOSDA20 系列产品和 MAX20 系列产品，各项系列产品的推出将大大提高公司数字化产品的比例。

就 EVO20 系列产品而言，主要目标市场定位为欧洲，因而采用了欧洲最新、最高的标准进行开发设计，与欧洲同类焊机在标准、性能、品质上基本趋同，但价格优势明显，所需的是给予客户时间去了解和接受新产品；与国内市场上的产品比较，其技术、品质、性能等都有极大地提高，但成本也显著提高，销售面临压力。此外，EVO20 的价格定位将会使公司避免未来可能发生的欧洲对中国企业的反倾销制裁，EVO20 搭载的专利技术也可以规避未来可能存在的欧洲对中国企业的知识产权打压。

问题 4：请介绍欧美市场与国内市场的区别以及 EVO20 发布会的情况。

欧美市场和中国市场的区别如下：（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。

EVO20 系列产品发布会是公司首次采用线上线下、德国深圳两地发布的方式，德国线下会场由公司首席战略官、分管海外销售的副总裁 Anssi（曾任两届欧洲焊接协会主席）主持，邀请了现有和潜在的欧洲客户到场，发布会当天客户对新产品给予了非常正面的反馈。目前 EVO20 产品试用机已发给客户，公司正在跟客户洽谈订单，同时生产计划也在陆续推进中。公司认为通过持续的宣传推广，预计新产品能获得更多的关注，吸引更多潜在客户合作，有助于公司销售目标的达成。

问题 5：子公司摩仕达收入和利润不匹配的原因。

摩仕达 2021 年营业收入较上年增长 10.50%，净利润较上年下降 26.00%，主要原因是费用增加，具体表现在：（1）研发人员增加；（2）工程和品质控制投入增加；（3）2021 年发生迁厂费用；（4）新厂房装修年度内摊销费用增加；（5）厂房租赁面积增加，租金相应增加。

问题 6：请介绍 JET20 产品目前销售占比情况和 EVO20 产品未来销售占比预计。

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%，占比偏低的原因因为 2021 年 JET20 产品发货速度较慢、代理商消化原有产品库存所致。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。

经评估，EVO20 产品销售占比约为海外销售额的 20%~30%，但由于政治经济复杂多变和客户接受认可新产品需要时间，因而其在国外市场的替代速度可能会慢于 JET20 产品在国内市场的替代速度。

问题 7：请介绍 EVO20 产品的定价策略。

EVO20 产品分为高配版、标准版、低配版，针对不同版本将会制定不同的价格，但由于目前公司所面临的国内外政治经济形势严峻，其定价策略虽已经公司反复论证，但尚未最终确定。公司认为 EVO20 产品在国外市场具有很强的竞争力，希望能制定一个合理的价格，把产品更好的推向市场。

问题 8：能否评估一季度疫情对公司国内各销售区域的影响？

由于各区域经济发展水平不同以及地方政府疫情防控力度不同，一季度疫情对公司各区域的销售影响程度也不同。总体而言，长三角地区（江浙沪）的影响程度明显高于珠三角地区，此外吉林疫情对东北区域销售的影响也很大。

问题 9：请介绍 EVO20 产品与之前销往海外的产品的区别。

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。

问题 10：请介绍 EVO20 系列产品与 JET20 系列产品的区别。

EVO20 系列产品是在 JET20 系列产品的软硬件平台基础上结合欧洲最新、最高的标准和公司技术取得的重大突破设计开发的数字化产品，搭载了 40 项专利技术。EVO20 系列产品与 JET20 系列产品的区别如下：（1）符合欧洲最新、最高的法规和设计标准要求，在能效、环保、精度等指标上更加优异；（2）焊割性能进一步提升，如气保焊的电弧软硬适中，简易氩弧焊引弧更顺畅，直流氩弧焊输出电流控制更精细等，另外增加了“VRD”、“焊后参数保持”、“工程师模式”、“丝盘仓照明”等功能，能够更好的满足客户各种应用场景需求；（3）防护等级达到 IP23S，高于 JET20 的 IP21，并且采用了“主动平衡式风道”和“功率器件针脚防护组件”等技术，使得产品在恶劣环境下的可靠性更高；（4）支持多种无线遥控和枪控接口，用户操作更为便利；（5）首次采用彩色液晶显示屏，显示内容丰富，易用性更强；（6）创新的多元化人机交互方式以及符合国际市场审美习惯的外观造型，带给用户全新的焊接体验。

问题 11：请介绍公司工业焊机的情况。

公司标准工业焊机 MAX20 系列产品将于今年 6 月份正式发布；由子公司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；由子公司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

	<p>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。</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24日

附件：参加调研人员名单

附件：参加调研人员名单

序号	机构名称	姓名	序号	机构名称	姓名
1	东北证券研究所	刘军	18	招银理财	张弛
2	东北证券研究所	许光坦	19	远见投资	杨帆
3	中信证券自营	梁勤之	20	喜世润	郑捷
4	中庚基金	潘博众	21	万家基金	王健
5	中庚基金	熊正寰	22	途灵资产	赵梓峰
6	交银施罗德基金	杨金金	23	彤源投资	郭磊
7	交银施罗德基金	郭若	24	彤源投资	薛凌云
8	嘉实基金	谭丽	25	拾贝投资	杨立
9	嘉实基金	吴悠	26	上海尚雅投资	成佩剑
10	华夏基金管理有限 公司	朱熠	27	上海尚近投资管理合 伙企业（有限合伙）	赵俊
11	华夏久盈资产管理 有限公司	桑永亮	28	上海合远私募基金管 理有限公司	管华雨
12	景顺长城	胡纪元	29	天风证券研究所	冯量
13	国泰基金	谢泓材	30	湖南牛行资产管理有 限公司	黄升科
14	兴银基金管理有限 公司	翁公羽	31	光证资管	曾炳祥
15	泰康资产管理有限 责任公司	朱婕	32	东证融达投资有限公 司	林铃铃
16	大成基金管理有限 公司	徐彦	33	东方财富	杨诗晴
17	工银瑞信基金管理 有限公司	张玲			