

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：2021-003

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	名单见附件
时间	2021年5月16日
地点	电话会议
上市公司接待人员	董事长、总经理潘磊；副董事长、副总经理兼财务总监夏如意；副总经理、董事罗卫红；副总经理兼董事会秘书李锐；技术副总监李志岗；证券事务代表麻丹华
投资者关系活动主要内容介绍	1、介绍公司基本情况 (1) 财务方面 2020年度公司实现营业收入10.20亿元，较上年增长5.67%；归属于上市公司股东的净利润1.625亿元，较上年下降21.73%；国内实现销售收入5.33亿元，较上年增长3.95%；国际实现销售收入4.66亿元，较上年增长7.51%。2020年度公司净利润下降的主要原因有3点：1) 人民币对美元汇率升值导致报告期内公司汇兑损失较上年大额增加；2) 报告期内现金分红支出增加，公司用于现金管理的资金余额减少，同时理财利率下行导致公司利息收入减少；3) 报告期内公司对外捐赠500万元用于新冠疫情的防控。剔除上述对利润指标的影响因素，报告期内由于公司营业收入的增长，经营利润总额保持正

增长。

2021 年一季度公司实现营业收入 3.036 亿元，较上年同期增长 114.59%；归属于上市公司股东的净利润 5,667 万元，较上年同期增长 97.44%；基本每股收益 0.12 元/股，较上年同期增长 100.00%。公司经营业绩取得增长的主要原因为上年同期由于突发疫情，公司正常生产经营活动受到影响，各项收入和利润指标基数较低。2021 年一季度与 2019 年一季度相比，营业收入增长 50.19%，归属于上市公司股东的净利润增长 87.08%。

（2）产品方面

JET20 系列产品目前处于量产阶段，2021 年 3 月底新品发布会后，公司正组织各个区域的推广活动。在推广活动中，代理商和终端用户对 JET20 系列产品表示高度认可，尤其是对于技术创新带来的使用便利性和性能的改善反响很好。

2、公司就投资者提问做出解答

问题 1：与传统产品相比，JET20 系列产品的优势体现在哪些方面？数字化产品对于中小企业而言是否具有技术进入壁垒？

数字焊机给终端用户带来的好处主要有：（1）使用性能方面的提升，例如氩弧焊产品载有的“大师引弧”技术，在引弧成功率达 99.99%的前提下引弧速度提高 400%，其效果使终端用户使用效率和焊缝质量大幅提升；（2）功能与性能结合方面，例如交流方波产品搭载的具有美国专利保护的二次逆变拓扑技术，将其与数字控制技术结合，重构传统交流方波焊机的二次逆变部分，重构完成后对电弧的控制性能得到改善，使电弧在焊接时有更好的表现，同时还能为用户提供更丰富的焊接波形。

技术进入壁垒表现在如下几个方面：（1）需要长期积累，清晰了解终端用户需要解决的问题；（2）通过创新的数字技术手段解决用户问题；（3）前述过程的实现需要有适当的分工、有规模的研发队伍、合理的开发体系、有效的测试测评体系以及适用于国内市场的产品标准。以上几点对于规模较小企业而言具有一定的挑战。

问题 2：公司数字化焊机的研发周期？产品升级后价格有什么变化？公司资金使用计划？新技术、新产品对市场格局的影响？

研发周期：项目从调研到结束总共是 26 个月。

价格方面：JET20 系列产品研发周期长，公司投入了大量的时间和资金，因此销售价格略有提升，幅度不大，主要是成本方面的变化。目前焊接行业受原材料价格上涨的影响，行业内各企业平均售价增幅都在 5%-10% 之间，公司也在这个范围之内。

资金使用计划：（1）公司致力于在焊接专业领域的发展，焊接设备方面公司做了大量的数字化技术储备，JET20 系列产品发布后，公司未来将陆续推出其它新产品。除了焊接设备外，公司在焊接领域多元化进行了一定的储备，如焊接配件和焊接材料。公司子公司佳士精密专业开展焊接配件业务，目前正在向常州政府申请工业用地以建设工业园，未来将扩大配件业务的发展。焊材业务启动相对较慢，目前销售情况正常，该项业务毛利低，但与设备厂商、经销商及客户之间有较好的黏性，作为消耗性材料，使用量占比较高，从国际知名企业的成长历程看，焊材销售比例非常高，因而未来公司也将会进一步扩大焊材业务的发展。（2）公司一直坚定地在焊接及相关领域寻找有价值的并购标的，部分项目也曾进入实质谈判阶段，但最终未能真正落地。总得来说，本着对企业负责、对股东负责的态度，公司在投资并购方面比较慎重。全球疫情的发生，公司也关注到行业内尤其是海外出现部分优质标的，公司不会停止投资并购业务。

市场格局方面：新技术的出现肯定会改变行业格局，逆变焊机替代传统焊机，是一个硬件对硬件、模拟对模拟的过程，即使投入再深的技术，还是容易被模仿、拷贝。进入数字化时代后门槛自然而然提高，数字化需要有系统的投入，对于规模较小企业而言存在困难。据了解，行业内规模企业都不同程度地储备了数字化技术，但多数局限于在工业领域应用，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 系列 27 款产品直接替换原有对应机型，对应的国内市场销售占比达到 80% 左右，即公司在国内通用焊接领域数

数字化产品替代率达 80%，如果加上公司现有的工业机的数字化产品，公司国内数字化产品的占比将超过 80%，说明了公司数字化产品的更换速度非常快。公司数字化技术的积累历时 3 年以上，JET20 系列产品的推出是前期技术积累爆发的结果。公司的数字化战略非常清晰，JET20 是第一代数字化产品，后续还有其它系列产品推出。数字化技术一旦进入通用焊接领域后，将大大加快对原有模拟产品的替代，有利于焊接行业的集中。

问题 3：公司产品与激光焊的下游客户有重合吗？如有重合，公司产品与激光焊的优劣比较及对激光焊的冲击怎么看？公司去年毛利率和净利率下滑的原因？

公司关注到激光焊在焊接行业内的应用，在细分市场领域激光焊对公司业务没有重大影响，原因在于激光焊成本远高于弧焊成本，客户对于成本比较敏感，激光焊要大规模应用很难，因而在弧焊系统领域用激光焊进行替代是不可能的。

公司 2020 年度毛利率下滑是由于会计核算口径发生变化：（1）产品销售的运费原计入销售费用，新收入准则实施后，调整计入营业成本；（2）以往返利作为预提销售费用，新收入准则实施后，直接冲减当期销售收入。剔除上述因素影响，2020 年毛利率略有上涨。

问题 4：目前普遍存在招工难，数字化产品的推出对于焊接下游应用领域的用工有何影响？

对于焊接领域而言，下游客户招工难正好是焊机数字化的原动力，数字化技术导致原有焊接工艺发生变化，大大提高了机器的操作便利性和使用方便性，降低了对工人的专业技术要求。

问题 5：工业焊机数字化和通用焊机数字化的差异在哪里？同行业公司通用焊机数字化储备进展如何？

工业焊机数字化和通用焊机数字化的差异：工业焊机数字化进程更早，主要在于提升焊接工艺；通用焊机数字化进程相对较晚，重点要解决焊机全系统的使用问题，比如提供更好的性能、功能、减少对人员操作的要求等。工业焊机用户为专业人士，通用焊机存

在大量非专业用户使用。

据了解，同行厂商都有不同程度的数字化技术储备，但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，公司从技术储备到产品、从产品到系列化产品、从系列化产品到量产推广，每一步都意味着巨量投入。总之公司从技术储备到量产推广，历经了多年努力方出成果。

问题 6：控制系统是公司自主研发吗？其他公司通过做控制系统切入到数字化焊接领域难度大吗？

公司 JET20 系列产品拥有完全自主知识产权，硬件、软件、外观总共搭载了 54 项专利技术。

做控制系统的公司存在进入焊接领域的可能性，但首先数字化技术积累、沉淀、有效运作的产品开发体系、有效的测试测评体系以及快速识别客户需求的能力是有差异的；其次数字化焊机的基础是焊接，数字化只是一种技术手段，最终是要解决客户端的痛点问题，而这些问题都跟焊接专业相关，很难运用数字化技术简单的去解决问题。

问题 7：公司数字化产品与同行业其它厂商相比有什么区别？

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，产品真正解决了客户的痛点问题，同时还利用技术解决了客户的关键性问题，因而产品更易于得到客户欢迎，这是基于公司对客户需求的深刻理解以及多年的技术积累才可能实现。

问题 8：公司目前订单情况如何？订单饱满是下游需求拉动？还是新产品拉动？

目前公司订单饱满，排产至 8 月底，原因两者兼而有之，上半年整个行业情况比较景气，同时公司由于新产品发布，订单量更为乐观。

问题 9：焊机的型号有哪些？运用的细分领域有区别吗？工业领域数字化率是多少？

焊机的型号按照使用场景分为氩弧焊机、气保焊机、手工焊机、切割机 4 大类。运用在工业领域的焊机通常容量大、设备大；运用

在通用领域的焊机容量小、设备中等，不同的领域对设备的要求不一样，工业领域对精细度、稳定性、可靠性等要求更高，通用领域更加注重产品的可靠性、应用性方面。工业领域数字化率具体数据目前未知，在通用焊接领域，公司通过推出 JET20 系列产品，公司国内产品数字化率超 80%。

问题 10：公司新产品提价 5%-10%，是短期内推广新产品的策略吗？公司海外市场提价空间和拓展计划？公司如何应对原材料价格上涨？与同行相比是否更有优势？公司新产品推出，对产能是否有压力？是否有扩产计划？

由于成本上升，整个行业焊机销售价格提升 5%-10%，公司 JET20 系列产品成本略有增加，增幅有限，目前公司数字化产品在国内通用焊接市场的替代率已达 80%，软件和初期研发投入的摊销速度会比较快。JET20 系列产品成本增长可控，销售价格具有优势。

目前海外产品已提价 4%-5%。公司继国内 JET20 产品成功发布后，已经投入海外系列数字焊机的研发工作，预计一年左右的时间会陆续发布。

对于物料价格上涨公司具有前瞻性，也进行了一定的储备，2020 年底物料备货金额达 1.9 亿元，部分物料储备 1 年以上，因而原材料价格上涨对今年一季度的影响有限。未来如果成本持续上涨，公司也可以通过提价等方式以覆盖成本增长。

产能是目前公司面临的最大的问题，目前深圳佳士工业园每月产能已超 10 万台（加上子公司摩仕达产能为 13 万台），已处于超饱和状态。对于产能扩张公司进行了如下几个方面的准备：（1）向政府申请用地以筹建新的工业园；（2）调整工业园区布局，新增生产线；（3）租赁新的厂房以扩充产线；（4）增加车间工人班次，提升产能。目前来看公司订单增长给产能带来了较大压力，但仍可以有效消化。

问题 11：公司在工业焊机方面的储备情况？工业焊机与通用焊机的区别？

目前国内工业焊机市场近一半被进口厂商占领，实现工业焊机领域的进口替代是国内厂商的一个重要目标。公司在 3 年前就启动了工业焊机数字化储备，目前有 3 个项目团队在进行技术研发方面的工作，工业数字化产品将在未来陆续发布。

与通用焊机相比，首先工业焊机的技术壁垒较高，售价高昂，例如应用于高铁或航天领域的单台设备售价高达 10 万元人民币以上，国内厂商的替代价格预计可下浮 50%，因而将拥有价格优势；其次工业焊机对焊接的要求更高，主要在以下方面：（1）焊接质量；（2）重载的稳定性；（3）长期的可靠性；（4）输出规范的一致性。

公司在工业焊机领域已拥有一定的技术储备，也在考虑产品出来之后有步骤的进行新品发布，发布的方式视情况可采取单品发布、单系列发布或全系列发布。预计未来几年时间内公司都将会有新产品发布。

问题 12：新产品对老产品是否直接替代，如是，其增速情况？数字化焊机在工业领域的渗透率目前是多少？数字焊机替代进程的估算？

JET20 系列 27 款产品是直接替代原有对应机型，在国内经济保持稳定的前提下，新产品自然增速将比原有产品增速高。数字化焊机的应用会滋生与自动化设备联接的一些产品的应用，这些产品的应用又会反过来促进数字化焊机的应用，从而使得其增速更为明显。

逆变焊机用了 10 多年时间，市场渗透率达到现有的 90% 以上，替代时间较长。数字化焊机在工业领域的替代率较高，替代速度也比较快，目前替代数据暂未得知，但工业机数字化增速非常快的原因有以下几点：（1）数字化技术储备时间更长；（2）面对的客户群有实力，应用量大；（3）专业客户的专业焊工更容易操作数字化产品。

在通用焊机领域，数字化技术的应用将会对原有产品实现快速替代。公司 27 款产品占公司国内销售额的 80% 以上，即公司数字化替代率达到了 80% 以上，加上现有的工业机数字化产品，数字化替

代率将更高。因而数字化机型对模拟机型的替代比逆变焊机替代传统焊机的增速要快。数字化替代之后市场竞争格局将发生变化，主流厂商进入数字化并实现批量化生产，小厂商的生存空间将被挤压。当行业内数字化替代率达到 70% 以上时，焊接设备行业数字化时代来临，寡头格局也可能因此出现。

问题 13：数字替代模拟是代际变化吗？数字替代模拟的主要变化在哪儿？

数字控制系统焊机替代模拟控制系统焊机是代际变化，主要在于控制手段发生变化，原来的模拟控制系统做成后，控制策略、控制参数是固化的，没有柔性和灵活性，运用数字控制系统，整个系统就具有智能的属性，无论是控制策略、控制方法还是对过程的精细程度、控制的精确性、与人交互的灵活性、与外部进行数据交互的灵活性，都产生了大幅度的飞跃性的变化。数字系统的变化在于微处理器替代原来的模拟电路和微处理器与软件相辅相成。

问题 14：公司未来 3-5 年的战略规划？

公司未来发展战略清晰，主要体现在专业化、多元化和国际化三个方面。

专业化：公司致力于焊接设备领域，在通用焊接领域是国内最优秀的厂家之一，未来在专业化方面的发展方向为产品的数字化、智能化和自动化。数字化焊机替代模拟焊机之后，未来产品向智能化、自动化的联接将更多，如语音技术的应用、大数据平台、云商店等。数字化焊机在应用场景和工艺上都将发生变化，如远程根据客户需求提供焊接工艺手段，未来不只是产品销售，更是为客户提供解决方案。此外，实现工业焊机的国产化替代是公司的重要使命。目前公司工业焊机的数字化技术储备是国际一流水平，公司有信心、也做好了充足的准备在未来一定时间内达成这一使命。

多元化：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，都可以在公司现有渠道进行销售，打造“小米生态”模式。此外由于数字化带来的大数据平台和云商店等，公司也可能会

	<p>进入互联网相关领域，以增加公司利润增长点。</p> <p>国际化：由于政治和经济等原因，不排除欧美利用标准和专利等手段来遏制中国企业的发展，公司要在国际上立足，必须做强自己，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。公司账面资金充足，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。</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	2021年5月16日

附件：参加调研人员名单

附件：参加调研人员名单

序号	姓名	公司名称	序号	姓名	公司名称
1	吴江涛	东北自营	29	谭丽	嘉实
2	王伟	中银基金	30	桑永亮	华夏久盈
3	梁勤之	中信证券	31	董辰	华泰柏瑞
4	孙浩中	中信保诚基金	32	童立	华商基金
5	王可汗	中融基金	33	王毅文	华商
6	熊正寰	中庚	34	管俊伟	华商
7	周诗博	长城基金	35	陈派卿	华富基金
8	翁善根	长城	36	刘世昌	华宝
9	石磊	银华基金	37	王斌	华安
10	张弘	信诚基金	38	孔涛	华安
11	辛总	五矿证券	39	欧阳潮	好奇投资
12	耿嘉洲	万家基金	40	产滔	海富通
13	束金伟	万家基金	41	高亮	国泰基金
14	王宵音	万家基金	42	林小聪	国泰基金
15	况晓	万家基金	43	段涛	广发基金
16	李文宾	万家基金	44	吴栋栋	富国
17	徐纯波	太平资管	45	赵梓涵	东方证券自营
18	李德辉	上投摩根	46	王立晟	德邦基金
19	窦金虎	上海玖鹏资产	47	韩阳	德邦基金
20	张伟明	青骊投资投研	48	梁辰	财通
21	张荫先	平安大华基金	49	刘潇潇	华泰保险
22	张宏钧	鹏华基金	50	何威	广发
23	杨发鑫	鹏华基金	51	林娟	亘曦资产
24	郭若	交银	52	邵喆阳	泮谊投资
25	杨芝廷	交银	53	吴昊	华夏
26	杨金金	交银	54	朱倩	大成
27	何帅	交银	55	奚佳	泰康
28	朱林浩	建信基金			