

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：[2025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 type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input checked="" 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	国泰基金、华宝基金、南华基金、上银基金、景顺长城基金、海富通基金、银河基金、南方基金、嘉实基金、中信保诚基金、兴证全球基金、汇百川基金、华夏基金、天弘基金、汇添富基金、易方达基金、大成基金、信达澳亚基金、银华基金、中邮创业基金、富国基金、鹏扬基金、汇丰晋信基金、国寿安保基金、泓德基金、博远基金、泉果基金、华安基金、永赢基金、融通基金、广发基金、中欧基金、博时基金、华泰柏瑞基金、交银施罗德基金、财通基金、宏利基金、浦银安盛基金、招商基金、鹏华基金、西部利得基金、浙商证券、国金证券、财通证券、民生证券、华泰证券、华西证券、德邦证券、东北证券、中信建投证券、中金公司、光大证券、华西证券、西部证券、海通证券、兴业证券、国信证券、东亚前海证券、广发证券、长江证券、东吴证券、中信证券、方正证券、天风证券、上海勤辰私募、北京源乐晟资管、中信证券资管、上海正心谷投资、红杉资本股权投资、上海域秀资管、光大证券资管、海通证券资管、东方证券资管、北京宏道投资、天风证券资管、淡水泉、华夏未来、宽远资管、太平资管、中意资管、上海慎知资管、上海盘京资管、中国人寿资管、Point72 Hong Kong Limited、富达基金(香港)、Citadel Asia Limited 等两百多家机构。
时间	2025年4月23日

地点	线上交流
上市公司接待人员姓名	公司副总裁兼董事会秘书周思远先生。
投资者关系活动主要内容介绍	<p>一、介绍美国的“对等关税”对公司的挑战和机遇</p> <p>美国政府公布的“对等关税”，没有反映通常意义上的关税的对等性，导致原先被认为可能并不会被征收关税的一些东南亚国家，因为它对美国的进口其实关税非常低，但是依然在本轮被征收了一个很高的税。根据 2024 年半年报，巨星科技目前美国市场收入占整体收入的 65%左右，其中一部分由中国发货，一部分由越南、泰国、柬埔寨三个地区发货，还有我们在美国本土还有 1 亿美元左右的产能，本轮加征完关税后，中国对美出口的工具产品多数被征收累计达 79%的关税，越南、泰国、柬埔寨对美出口的工具产品分别被征收了 46%、36%、49%的关税，两地的关税差相比本轮关税前中国和东南亚国家 45%的关税差有所缩小，但仍然超过两地的生产成本差距，所以当前的关税下公司用东南亚制造相比中国制造仍然有优势。并且本轮关税是有明确的豁免条款的。它豁免的条款就是根据 232 的规则，主要是钢铝制品，钢铁和铝制品是 25%的关税，所以我司的部分钢铁和铝制品比如铁柜是可以适用 25%的关税而不是本轮加征的关税。我们美国本土的产能预计将很难受益于本轮关税，美国本土的产能仍然依赖进口的零部件，关税将导致美国本土的制造成本明显上升以及通货膨胀带来的全行业成本上升。</p> <p>按业务模式分一部分为 ODM 业务，一部分是 OBM 业务，ODM 模式下的产品关税目前由客户承担，公司如果要承担这部分关税只能通过降价的方式，基于目前美国对全球具有生产制造能力的主要国家都加征了关税，且税率均较高，因此公司预计不会给客户降价去承担这部分关税；OBM 业务模式下的产品具有一定挑战，关税由巨星自己承担，且 OBM 产品目前均由中国出口</p>

至美国，叠加本轮的关税这部分产品已经被征收了 79%的关税，之前 2019 年的 25%关税已经通过涨价的方式消化掉，今年被征收的累计 54%的关税未来也将通过涨价的方式来消化。

根据上一轮加征关税的历史来看，这一轮加征关税预计将对美国带来终端价格的上升，以及销量的下降，整体的市场规模可能并不会受明显影响。在这个价升量降的背景下，我们为什么会认为是挑战与机遇并存。第一，美国维修维护的这个需求，还会持续增长，并且由于通胀，个人不会有更多的需求去请人干活，反而会有更多的 DIY 机会，这也是公司最长的领域。第二，由于通胀，个人在消费上会偏爱价格低的消费品，也就是常说的消费降级，有利于公司的友商 odm 业务和跨境电商业务。第三，公司将考虑更多的精力研发高性价比的产品，新品研发能力和效率的优势将帮助公司更好的抢占市场份额。第四，我们的竞争对手在美国当地的产能的制造成本将继续上升，很可能超过关税幅度，我们的制造优势将更加明显，因此美国本土的很多中小制造商在这一轮加征关税后预计将被市场出清。

基于上述四点，我们认为是一个机遇大于挑战的过程，我们原来比较难进去的新品类，我们反而有机会在本轮关税背景下进入商超的供应链。

所以基于这些情况，公司认为固然是一个非常大的挑战，但仍然存在着很大的机会，经过这一轮的挑战，公司有信心从一家出口、出海企业变为一家全球化的生产制造以及研发和销售的公司。

二、问答环节

（一）友商和公司自身的涨价节奏如何？

答：目前来看，全行业未来都会有涨价的需求，在昨晚的关税发生后，我们的反应是第二天就开始涨价，预计很快能看到全

	<p>行业涨价的行为发生。</p> <p>（二）公司是否会考虑在墨西哥建厂，甚至说在美国本地建厂？或者说在什么情况下会考虑？</p> <p>答：基于现有的贸易对等，去哪里都可能会碰到这个关税，尽管墨西哥不在这一次对等关税名单里，但未来也会可能发生。美国的生产制造成本随着加征关税将继续上升，所以站在全球产能的角度考虑，目前东南亚仍然是整体成本比较低的地区，其次中国的制造成本反而比之前更加有优势了，如果有其他更好的选择，公司肯定会考虑。</p> <p>（三）对公司正在建设的东南亚新增产能会有影响么？</p> <p>答：已有的我们继续进行建设。目前东南亚地区产能仍然不足，订单较为饱满。目前的情况下，东南亚仍然是一个不错的选择。</p> <p>（四）从定量的角度看，最悲观角度考虑今年以来累计加的关税对公司有多少影响？</p> <p>答：ODM 模式下公司不愿意通过降价来承担关税，所以这块就是没有影响，当然公司会考虑更多的去研发高性价比的产品来迎合客户和消费者的需求。OBM 模式下还是会受到影响，公司会进行涨价来进行传导。公司更多的精力会放在这一轮涨价背景下市场的需求会有什么影响。</p> <p>总结：我们不看股价，我们回到这个巨星科技的财务报表，我们去看这个 2018、2019 年的报表，回过头看可能感觉不到关税带来的影响，这一轮也不排除会重演这个事情。但是在当下，大家都认为这一轮冲击非常大，是充满非常多的压力和不确定性。</p> <p>但是公司一直坚定的认为，这一轮的冲击，他的机遇大于它的挑战，大于它的危险。我们相信最终还是强者恒强的一个逻辑。</p>
附件清单(如有)	无
日期	2025 年 4 月 3 日