

证券代码：002003

证券简称：伟星股份

浙江伟星实业发展股份有限公司

投资者关系活动记录表(一)

编号：2021-025

投资者关系活动类别	☐ 特定对象调研 ☐ 媒体采访 ☐ 新闻发布会 ☐ 现场参观 ☐ 分析师会议 ☐ 业绩说明会 ☐ 路演活动 ☒ 其他：电话会议
参与单位名称及人员姓名	华夏未来资本管理有限公司：王一诺 北京淳元私募基金管理有限公司：陈建新
时间	2021年9月8日
地点	-
上市公司接待人员姓名	谢瑾琨、项婷婷、黄志强
投资者关系活动主要内容介绍	互动环节 1、相比以往，公司对客户的开发有什么变化吗？ 答：以前公司都是跟品牌服装成衣加工厂进行合作，后来随着纺织服装行业的产业迁徙，公司决定走国际化道路。随着国际化战略的推进，公司逐步与品牌运营商、源头客户等建立直接的联系，通过客户验厂后进入客户的供应商名录。 2、客户是如何放量的？ 答：在进入客户的供应商名录之后，一开始客户会先给少量的订单。随着双方合作的深入，公司的综合竞争力逐步得到了客户的认可，订单的数量也会随之增加。整个过程是需要一定的时间来实现的。 3、为什么公司前五大客户占比较小？ 答：公司对外披露的前五大客户是按照财务开票口径统计的，并未穿透到品牌客户；如果按公司实际的前五大服装品牌客户进行统计，实际前几大客户在营收中的占比并不低，这里存在统计数据口径的差异。 3、高端品牌客户在选择供应商的时候会考虑哪些因素？ 答：高端品牌客户对辅料供应商的选择会考虑其在产品品质、研发实力、交期和服务保障等综合能力，在此基础上还比较注重公司的社会责任履行情况、人

	和环境的和谐以及资源循环利用等方面。 4、为了响应环境保护，公司是否需要升级生产工艺？ 答：如果仅仅是从环保的角度来说，可以直接增加环保相配套的设施。若是从对资源的节约利用的角度来说，则是注重研发，不断改进技术从而对可回收资源进行再利用。近年来公司在可回收、可降解等绿色环保领域取得了重大突破。 5、高端客户订单的毛利率是否会相对较高？ 答：公司采用成本加成的定价模式，一般小批量、工艺难度系数高的产品毛利率会更高。公司始终注重保持合理的毛利率水平。 6、未来公司在产品的多样化上是如何规划的？ 答：公司新产品的拓展会从市场发展空间以及需求是否长期稳定等方面去考虑。未来公司将坚持走大辅料的发展路线，在钮扣、拉链和金属制品等产品的基础上，同时进行产品链的拓宽和延伸，目前已经涉及塑胶、织带等产品。 7、目前公司智能制造的水平如何？ 答：目前应该是途径走通、局部应用，尚待推广，未来仍有较大的提升空间。 8、智能制造给公司带来怎样的变化？ 答：公司智能制造战略已初见成效。通过推进智能制造，不断提升现场制造水平和生产效率，用工人数量持续下降，同时，产品品质也得到了一定的提升。未来随着智能制造的覆盖面逐步拓宽，带来效益会更加明显。 9、拉链业务比钮扣业务毛利率低的原因是什么？ 答：两种产品相比，拉链标准化程度会更高，钮扣非标特性更明显。在一个企业当中，非标程度越高的产品，毛利率水平自然会更高。经过多年的发展，在钮扣行业中，公司已成为综合品类齐全、全球产销规模领先的头部企业。 10、公司在海外选址建厂需要考虑哪些因素？ 答：公司会综合多方面的因素对生产基地进行合理布局，在海外设厂首先要考虑海外市场有规模订单的需求，其次是综合考虑地区间政治氛围等不确定性因素，最后要确保当地的配套设施能匹配公司生产的需求。
附件清单	无
日期	2021 年 9 月 8 日