

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

编号：2021-030

投资者关系活动类别	☒ 特定对象调研 ☐ 分析师会议 ☐ 媒体采访 ☐ 业绩说明会 ☐ 新闻发布会 ☐ 路演活动 ☐ 现场参观 ☐ 其他：电话会议
参与单位名称及人员姓名	长江证券股份有限公司：雷 玉 国信证券股份有限公司：尹 昇 平安基金管理有限公司：王修宝 沅京资本管理有限公司：汤晨晨 嘉实基金管理有限公司：王 力 上海国泰君安证券资产管理有限公司：吴佳伟
时间	2021 年 9 月 22 日
地点	杭州伟星大厦
上市公司接待人员姓名	谢瑾琨、黄志强
投资者关系活动主要内容介绍	一、公司情况介绍 追溯历史，最早可以追溯到 1976 年，彼时公司控股股东伟星集团有限公司已开始涉足钮扣业务。后伴随着改革开放，我国以劳动力廉价的优势参与国际分工，纺织服装行业实现了快速发展，公司在此浪潮中迅速成长。在发展过程中，伟星股份特别重视两个方面的工作：1、坚持市场为先锋。注重营销网络的布局及服务，满足下游服装企业客户在服饰辅料方面的综合、个性化的需求；2、注重研发创新。服饰具有时尚性的属性，因而辅料产品的设计要贴合服饰设计和流行趋势的变化。2004 年在深交所中小板上市，公司在规模、技术等综合竞争实力方面得到了快速提升；加之中小板“开闸”，下游不少纺织服装公司进入资本市场，持续投入推动整个行业景气度高企。同时，国内服装企业快速成长，细分服装品牌逐渐形成的偏寡头式效应，下游客户对产品要求不断提升，推动公司规模和经济效益的快速提升。 2010 年以后，一方面是由于在 2010 年之前纺织服装业迅速发展，导致产品过剩，行业内发生了“去库存”等现象；另一方面是随着民众生活水平的不断提高，

劳动用工成本大幅提升，我国的国际比较优势弱化，纺织服装行业出现了产业迁徙现象。在此背景下，过去五六年公司积极进行全方位转型升级，重点布局如下方面工作：

1、推进全球化战略布局，主要体现在国际化生产基地的布局、国际化品牌的培育、国际营销网络的拓展、国际化员工队伍的组建及扩大和国际化经营理念的形成及发展。

2、持续提升公司制造水平、技术水平和产品品质。公司致力于成为“全球知名服饰辅料专业供应商”，要实现这个愿景，公司必须对现有客户结构进行优化升级，向全球品牌客户进行全方面拓展。因此，公司必须不断提升生产制造水平，让公司的产品、技术、品质等能响应一二线品牌和奢侈品牌的要求。

3、大力推进智能制造，不断提升现场生产效率和制造水平。服饰辅料产品，是典型的非标产品，品类繁多，个性化明显，订单也呈现出“多品类、多批次、小批量”的特点。公司较早认识到劳动力用工成本持续高企的趋势以及自动化生产对提升产品品质稳定性和竞争力的好处；这些年，通过持续不断投入，取得了不错的成效。

45年的发展，伟星在推进业务拓展的过程中，培养了一支敬业、勤奋的团队，并形成了具有伟星自身特征的、鲜明的企业文化和企业精神。企业的竞争除业务的竞争之外，随着时间的延长，真正的核心竞争应该是沉淀下来的企业文化。

二、互动环节

1、目前公司的订单情况如何？

答：从目前看来，公司订单情况基本延续了上半年的趋势。

2、孟加拉产能占比有多少？

答：海外产能规模占公司总产能的比重较小，目前还不到10%。

3、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，离公司计划打造的“智慧工厂”还有一定差距。

4、智能制造的效果主要体现在哪些方面？

答：智能制造实际对公司的影响是全方位的，例如随着智能制造战略的持续

推进，现场制造水平和生产效率在不断提升，用工人数量持续下降，产品的品质及稳定性也得到了一定的提升等。未来随着智能制造覆盖面的拓宽和深入，带来的成效会更加明显。

5、公司订单是否存在周期性？

答：纺织服装行业存在明显的季节性差异，一般而言，一季度属于传统淡季，二、三季度属于传统旺季。

6、如何理解公司所谓的“大辅料战略”？

答：大辅料战略的概念是不断完善自身的配套能力，为客户解决在服饰辅料方面的综合采购需求。公司一直专注服饰辅料行业，致力于成为“全球知名服饰辅料专业供应商”，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、在钮扣和拉链领域，公司的市场份额占比情况如何？

答：由于服装辅料属于纺织服装的分支行业，行业统计数据较为缺乏，但根据纺织服装行业有关数据推算，目前公司钮扣产品占国内中高档钮扣的 20%左右；拉链产品应用领域较广，市场容量大，公司拉链产品的市场份额仍较小。

8、未来公司的增速目标是怎样的？

答：短期来说，公司在 2020 年推出了第四期股权激励计划，考核指标是以 2019 年为基准，在剔除股权激励费用影响的前提下，未来 3 年扣非净利润实现 15%的复合增长。

9、YKK 产品价格高的主要原因是什么？

答：YKK 的品牌积淀和知名度赋予了其产品高价值。但公司拉链在产品品类的多样性、时尚性，款式的新颖及创新能力、对市场的快速反应与销售服务、生产保障等方面都形成了较强的综合竞争优势。

10、为什么公司的销售费用一直较高？

答：公司的销售模式特点决定了销售费用占比相对较高；但随着大客户战略的推进，公司在客户中份额的不断提升，销售费用率会有所下降。此外，公司销售团队还具有服务属性，这对提升客户的满意度和粘合度具有重要意义。

11、随着智能制造的推进，公司用工人数量有减少吗？

答：从过去几年披露数据来看，公司员工人数并没有减少；但同口径比较，

	实际用工人数呈持续下降趋势，主要原因：一是由于海外生产基地的建设，用工人数在增加；二是因产业链整合，新增了一家生产型的控股子公司，人员也相应增加。
附件清单	无
日期	2021 年 9 月 22 日