

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：2022-040

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	长江证券：雷玉 国信证券：丁诗洁、陈瑶蓉 中科沃土基金：彭上 中信保诚基金：李文 农银汇理基金：周宇 宝盈基金：杨思亮 兴证全球基金：刘焯 恒越基金：葛翔 华安基金：张峦 财通基金：杨费凡 中邮创业基金：郭鑫 永赢基金：安慧丽 融通基金：苏林洁 建信保险资管：张旭菁 北京信托：钟文远 中欧基金：郭永佳 华商基金：黄灿 中金基金：张敏琦 鹏扬基金：曹敏 建信信托：孙海梦 睿璞投资：陈志涛
时间	2022年6月28日
地点	-
上市公司接待人员姓名	谢瑾琨等
投资者关系活动主要内容介绍	互动环节 1、公司近五年增长目标是如何规划的？ 答：公司分别在2020年、2021年推出了第四期和第五期股权激励计划，增速目标可以参照股权激励的相关考核指标。

2、公司“大辅料战略”是如何规划的？

答：目前公司主要生产钮扣、拉链和金属制品等服饰辅料，新拓展的品类有塑胶制品、织带、绳带、标牌等。服饰辅料时尚性特征明显，品类繁多，未来公司主要拓展通用型的产品，不会涉及短暂性流行或毛利率较低或市场已经形成寡头集聚的产品。

3、织带、绳带等新拓展品类未来会单独在定期报告中披露吗？

答：目前新拓展的业务体量较小，未来发展达到一定规模后，会根据定期报告的相关要求分项进行披露。

4、公司主要服务于哪个层面的品牌客户？

答：公司主要为中高端品牌客户提供服饰辅料产品及服务。

5、公司推进智能制造是否有达到降本的效果？

答：公司智能制造战略的推进，促使生产效率不断提升，成功实现降本增效，主要可以通过以下两方面进行体现：一是成本方面，公司通过智能制造的改进，在产品余数方面把控更加精准，达到了节约生产成本的效果；二是用工人数持续下降，近几年公司员工人数呈现波动变化，主要系公司海外生产基地的扩张以及收购潍坊中传等原因导致部分年份的员工人数增加，剔除这些因素影响，公司员工人数实际是逐年下降的。

6、公司在海外设厂的目的是什么？

答：公司在海外设厂一方面是为了增加产能规模，另一方面是为了提升抓单能力，就近、更好地服务当地及周边市场的客户，从而获取更多的订单。

7、公司生产周期是多少时间？

答：公司产品的生产周期一般在 3-15 天，忙季会适当延长，交期需根据产能的饱和程度及订单量、快反需求等情况具体而论。

8、公司产品研发模式是怎样的？

答：公司为客户提供的研发服务主要有以下几种形式：一是公司设计师根据市场潮流开发出新品供客户进行选择；二是公司设计师对品牌客户进行一对一跟踪，根据客户服装的设计风格，针对性或联合开发；三是直接根据品牌客户的产品设计样稿进行打样生产。

9、公司产能规划情况是怎样的？

答：公司产能规划分为国内产能和国外产能。国外产能目前主要是孟加拉工业园三期的投入和越南工业园的筹建，后续还会根据市场需求进行全球布局；国内产能一方面是新工业园的扩建，另一方面就是公司在智能制造方面的持续推进，生产效率在不断提升，从而带动产能的扩张。

10、2021 年公司业绩较好的原因是什么？

答：2021 年公司业绩较好的核心原因是公司在过去几年里持续推进智能制造战略、全球化战略及提升制造水平、技术水平和产品品质等方面的工作所取得成效所致。

11、公司认为辅料行业竞争要素的重要性是怎样的？

答：具体客户须具体分析。总体而言，在满足客户对于产品品质的需求后，品牌客户对于交期、服务、研发能力等方面也越来越重视。

12、生产基地的布局是否会对公司的资本开支造成压力？

答：公司生产经营状况良好，现金流充足，且各园区建设总体上分多期进行投资，综合公司当前投资规模和运营情况，不会对公司的财务状况产生较大的影响。

13、若原材料价格一直上涨，是否会对公司毛利率产生影响？

答：毛利率会受原材料波动的影响，但公司的定价模式是成本加成，当原材料价格波动形成趋势并达到一定幅度时，会进行相应的调价；同时公司遵循合作共赢的原则，不会片面追求高毛利，保持合理的毛利率水平是可持续的。

14、目前公司客户中哪些类型的品牌增长速度较快？

答：从下游品牌客户类型来看，运动类及户外用品类整体来说表现不错。

15、未来公司的增量是来自于新客户的加入还是现有客户订单增长？

答：公司未来的增量主要来自以下几个方面：一是现有主要客户份额的持续提升；二是新客户拓展所带来的增量；三是新品类的拓展以及应用范围的延伸。

16、相较于 YKK，公司的竞争优势是什么？

答：YKK 的优势主要在于品牌的积淀和知名度，而公司是“产品+服务”的经营理念，注重在为客户供应优质产品的同时提供“一站全程”的综合服务。此外，公司在辅料产品品类多样性、时尚性，款式的新颖及创新能力、对市场的快速反应以及产品的配套能力等方面都形成了较强的竞争优势。

附件清单	无
日期	2022年6月28日