

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：2022-042

<b>投资者关系活动类别</b>	<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
<b>参与单位名称及人员姓名</b>	广发证券：李咏红 华创证券：刘家昆、毛宇翔、吴润泽 石锋资产：崔红建、徐玉露 博时基金：李喆 沅沛投资：宋广豪 海富通基金：陆怡雯、赵冰沙 好奇资产：万雪飞 华宝基金：薄玉 华商基金：黄灿 景林资产：王雄 农银汇理基金：周宇 乾惕投资：王洲 全国社会保障基金：王世前 人保资产：奚晨弗 睿亿投资：王慧林 弥远投资：杨渝 太平洋保险：沈维 泰康资产：王成 同犇投资：王卫丰 兴业证券：廖辰轩 盈沅投资：彭柳萌 中国人寿：崔恒旭 中海基金：谢华 中加基金：李宁宁 中信保诚基金：夏明月 中邮创业基金：孙周、郭鑫
<b>时间</b>	2022年6月30日
<b>地点</b>	-
<b>上市公司接待人员姓名</b>	谢瑾琨等
<b>投资者关系活动主要内容介绍</b>	互动环节

**1、公司近期接单情况如何？**

答：受国内疫情等因素影响，终端消费不景气，国内品牌客户出于对未来不确定因素的担忧，使得下单偏谨慎，公司短期接单承压明显，但近期有向好的迹象。

**2、公司是否能实现今年的业绩目标？**

答：公司会继续关注后续变化，并采取多种措施加以改善，争取实现 2022 年度经营目标。

**3、公司通过哪些工作来实现公司的稳健发展？**

答：公司主要通过以下两方面来提升竞争力：一是工厂方面，公司始终围绕智能制造战略持续推进，不断提高生产效率、制造水平等，从而推动公司核心竞争力的提升；二是销售方面，公司一方面通过国际化战略的推进，实现现有客户份额的提升以及新客户的拓展，另一方面通过新品类的拓展以及应用范围的延伸来获得更多订单。

**4、当前公司是否有感觉到订单回流海外的现象？**

答：从公司接触的客户来看，确实存在订单回流的现象，但订单回流并不意味着公司订单的流失；在过去几年里，公司持续推进国际化战略，逐步与众多国际知名品牌客户建立了业务合作，目前公司在品牌客户的认同度和份额在持续提升。

**5、疫情对于公司发货有没有受到影响？**

答：受疫情影响，物流受限，确实对公司发货产生一定的影响，但公司已采取多种措施及时化解，总体影响不大。

**6、公司海外产能利用率很低的原因是什么？**

答：2021 年孟加拉工业园产能利用率不高，主要有以下原因：一是由于三期工程新增了部分产能，二是受疫情影响出现阶段性停产现象。2022 年，随着孟加拉订单持续增长，产能利用率正处于持续爬坡状态。

**7、孟加拉工业园建设情况如何？**

答：孟加拉工业园于 2016 年开建，一期和二期已经投产，三期厂房建设已经完成，2021 年已做了部分设备的投入，后期会继续根据市场情况进行合理安排。

**8、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。

**9、公司对于国内外产能占比的规划是怎样的？**

答：随着海外生产基地的建设，海外产能会有所提升，但伴随着智能制造战略的推进，国内产能也会增加，因此，短期来看，公司产能仍会以国内为主。

**10、为什么海外设厂第一站选在孟加拉，而不是越南？**

答：孟加拉服装加工产业规模较大，公司当时在当地已具备一定规模的订单需求，加之综合考虑地区间政治氛围等不确定性因素，所以公司在海外设厂的第一站选择了孟加拉。

**11、公司与 YKK 的产品价格差异有多大？**

答：总体来说，YKK 拉链平均价格比公司产品的价格要略高，但是具体产品需要具体分析。相对标准化的产品，YKK 有一定的优势，但在个性化快交期等方面，公司的综合竞争优势会更加明显。

**12、公司与希音合作情况如何？**

答：公司 2021 年开始与希音有正式业务合作，但目前合作量还较小。与希音的合作，公司持谨慎态度，主要是因为新零售模式对交期的要求极高，需要供应商进行一定备库，这与公司“以单定产”的生产模式有所区别，需要公司进行生产模式等方面进行相应调整。当然，公司非常看好以希音为代表的新零售模式未来的发展前景，也在积极探索思考在该领域的布局。

**13、公司对新品类的规划是怎样的？**

答：根据公司的规划，织带、标牌、绳带等新拓展的品类，由于目前基数较小，总体呈现高速增长态势。

附件清单	无
日期	2022 年 6 月 30 日