

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：2022-060

<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>	招商证券：刘丽、王梓旭 申万宏源：王立平、求佳峰、李璇 国金证券：杨欣、李施璇 大家资产：黄建平、胡斌、胡筱、钱怡、蒯学章、李德宝、张萌 国寿养老：李梅、崔恒旭 嘉实基金：谭丽、王丹、王力 广发基金：樊力谨、傅友兴、陈樱子、龚路成 贝莱德投资：神玉飞 纯达投研：冯东东 东方证券：王树娟 工银瑞信基金：张乐涛 国华兴益：韩冬伟 国泰基金：李恒 和谐汇资管：钟卫玮 贺腾投资：刘雪芹 华宝信托：顾宝成 华泰柏瑞基金：莫倩 华夏基金：胡卫兵 惠理基金：廖欣宇 建信保险资管：何利丽、张旭菁 交银施罗德基金：韩威俊 茂源资本：钟华 明河投资：姚咏絮 融通基金：孙卫党、关山 上海伏明资产：罗垲霖 上海准锦投资：朱斌 上投摩根基金：杨安乐 深圳丰岭资本：金斌 深圳市前海尚善：郑春 深圳市翼虎投资：胡梦 泰康基金：马敦超 信达澳银基金：刘维华

	招银理财：张旭欣 浙江元葵资产：方炜 珠江投资：王钟杨 Fullerton Investment Management (Shanghai) Co., Ltd: 刘宏
时间	2022 年 10 月 29 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	<p><b>互动环节</b></p> <p><b>1、公司客户结构同比有发生什么变化吗？</b></p> <p>答：公司客户结构相对稳定，但随着公司全球化战略持续推进，预计国际业务的表现会更突出。</p> <p><b>2、公司对四季度毛利率的展望是怎样的？</b></p> <p>答：公司产品采取成本加成的定价原则，毛利率总体较为稳定；但会受忙淡季、产品结构等因素的影响，不同季节之间会存在差异。</p> <p><b>3、公司有没有做套保？</b></p> <p>答：公司目前暂未开展套保业务，首先公司外销业务整体占比不高，其次公司设有跨境资金池，会根据实际需要择时结汇，以降低汇兑损失的影响。</p> <p><b>4、公司海外生产基地建设进度是否会调整？</b></p> <p>答：越南生产基地的建设前期是受疫情影响导致开建时间有所延后，越南有现成的订单、市场及客户需求，不会因短期因素的扰动而调整建设进度。</p> <p><b>5、公司未来的增速目标是如何规划的？</b></p> <p>答：公司分别在 2020 年和 2021 年推出了第四期股权激励计划和第五期股权激励计划，可以参照两期股权激励的相关考核指标；当前尽管受终端消费景气度等影响，下游品牌客户下单谨慎，行业承压，但公司依然看好纺织服装行业的发展前景，各项布局稳步推进。</p> <p><b>6、公司新客户拓展情况如何？</b></p> <p>答：近几年，公司大力推进海外营销网络的建立，并成功进入许多新客户的指定名录，尤其在欧美等国家的成效较为明显。但是新品牌客户的开发和合作份额的提升需要一定时间的积累。</p> <p><b>7、公司前三季度各品类业务增速如何？</b></p>

答：公司前三季度业务，拉链产品增速明显高于钮扣产品，而其他辅料品类由于基数小，其增速更快。

#### **8、公司预计未来毛利率的趋势怎么样？**

答：毛利率会受原材料、产品结构、规模效益等多种因素的影响，同时公司遵循合作共赢的原则，不会片面追求高毛利，但合理的毛利率水平是可持续的

#### **9、公司越南工业园建设进展如何？**

答：越南工业园建设已于 2022 年 7 月正式动工，该项目分两期建设，一期工程预计 2024 年初建成投产。

#### **10、相比 YKK，公司的竞争优势有哪些？**

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。

#### **11、公司海外销售团队的建设情况如何？**

答：近几年，公司大力推进海外营销网络的建立，在欧美及东南亚主要国家或地区建立本土化营销团队，通过招聘本土专业人才进行当地市场的开拓和服务，取得了不错的成果

#### **12、前期 YKK 工厂受多种因素影响，后期订单是否会回流？**

答：上半年虽然有业内同行因疫情或安全生产事故等影响，生产保障出现了困难，这当然对公司的接单会有一定的积极影响，但对公司来说最核心的还是通过自身综合实力的提升，得到品牌客户的认可，从而获取更多的订单。

#### **13、公司的生产设备是在哪里采购的？**

答：公司现有的生产设备主要是在国内设备厂商采购的，但会根据生产实际需要进行针对性订制、改造与升级。

#### **14、公司与浔兴股份的竞争情况如何？**

答：浔兴股份和伟星股份都属于民族拉链企业。公司拉链业务脱胎于钮扣业务，主要服务于服饰、鞋帽、箱包、体育休闲用品等领域的品牌客户，基本为条装拉链；浔兴股份的拉链业务包括条装拉链和码装拉链等。两家公司在产品结构以及客户结构等方面存在差异。

	<p><b>15、公司是直接跟品牌客户进行对接还是跟成衣加工厂进行对接？</b></p> <p>答：公司既有直接与品牌客户进行对接，也有跟成衣加工厂进行对接。一般情况下，首先通过沟通交流、验厂等进入品牌客户的供应商名录，再由品牌方进行指定或者推荐，具体的订单业务则与成衣加工厂进行洽谈以及产品交付、结算等。</p>
<b>附件清单</b>	无
<b>日期</b>	2022年10月29日