

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：2022-062

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	西南证券：蔡欣、周铁、陈柯伊 浙商证券：李陈佳、詹陆雨 天风证券：唐圣扬 长江证券：于旭辉、魏杏梓 国信证券：丁诗洁、陈瑶蓉 鹏华基金：刘偲圣、林伟强 招商基金：曾子潇 工银瑞信：秦聪、盛震山、王鹏、杨柯、万力实、何肖颀、张乐涛 万家基金：高源、苏秦婉 信达澳亚基金：邹运、马绮雯 宝盈基金：吉翔、刘凯 澄怀投资：李好 淳厚基金：陈基明 德邦基金：石林 东吴基金：姜怡 沅京资本：汤晨晨 格林基金：唐嘉晨 国海富兰克林基金：安一夫 国华人寿：王雅惟 国华兴益资管：韩冬伟 和谐汇资管：赵雪 泓澄资本：丁力佳 泓德基金：苏航 华泰保兴：付梦阳、黄佳丽 华夏基金：胡卫兵 嘉实基金：汤舒婷 金鹰基金：许中雅 立心资产：刘静 勤辰资产：吴昊 山楂树资产：岳路路 石峰资产：徐玉露 拾贝投资：欧阳婧

	<p>天弘基金：刘莹 西部证券：诸乐轩、郭亦骏 湘财基金：朱依凡 永赢基金：安慧丽、郑州杰、乔敏 圆石投资：阳凤娟 圆信永丰：李阳 长安基金：马影疏 兆天投资：李旭东 中海基金：孙静 朱雀基金：郑路 光大保德信基金：詹佳 光大证券：肖意生 国泰君安资管：杨坤 金建(深圳)资管：张培祥 创金合信基金：李晗 君茂投资：刘娜 兴银基金：劳开骏 璟恒投资：黄慧明 兴华基金：陈柳 彤源投资：左艾眉、杨霞、海骞 博道基金：王晓莹 源乐晟资管：戴佳娴 淡水泉（北京）资管：林盛蓝 恒越基金：宋佳龄 河清投资：高磊 晨燕资管：倪耿浩 上银基金：施敏佳 人保资管：叶一非 源峰私募基金：欧阳婧 东方证券：王树娟、陈珠 幻方量化资管：漆冠男 泰康资管：张钟文 歌汝资管：应晓立 华安合鑫资管：卢慧语 建信养老金管理：章小韩 盛宇股权投资：胡继中 浙商证券资管：陈梦霞 阳光资产：张雷 新思哲资管：谢远熙 交银施罗德基金：高逸云 敦和资管：丁宁 Anatole Investment: Christina Zhu</p>
时间	2022 年 11 月 1 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>互动环节</p> <p>1、公司三季度分品类、内外销的收入增速如何？</p> <p>答：分品类来看，拉链业务的增速高于钮扣业务；分地区来看，国际业务增速高于国内业务，一方面是国际业务基数相对小一些，另一方面是公司前几年持续推进全球化战略，效果逐步体现。</p> <p>2、公司近期接单情况如何？</p> <p>答：受疫情等因素影响，终端消费低迷，下游行业景气度不太理想，公司增速受到行业整体环境的影响，但是公司凭借自身的核心竞争优势，表现好于业内同行。</p> <p>3、公司预计未来毛利率的趋势怎么样？</p> <p>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。</p> <p>4、公司目前国内外业务占比如何？</p> <p>答：2022年上半年，公司国内业务占比 71.28%，国际业务占比 28.72%。但公司国内外业务是直接按照产品交付地来区分的，并未穿透到品牌终端或通过成衣出口的情况。</p> <p>5、公司在品牌客户中的份额占比如何？</p> <p>答：公司在客户的订单份额会因客户匹配度、合作时间长短、紧密程度的差异，其占比不尽相同。</p> <p>6、受经济环境影响，公司是否会调整产品价格？</p> <p>答：公司遵循合作共赢的原则，不会随意调整产品价格。若原材料价格波动形成趋势并达到一定幅度时，公司也会进行相应的调价。</p> <p>7、公司海外生产基地建设情况如何？</p> <p>答：孟加拉工业园于 2016 年开建，一期和二期已经投产，三期从 2021 年开始在持续投入过程中。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。</p> <p>8、公司如何提升快反能力？</p>

答：首先是公司的经营理念，注重满足客户的需求。其次通过智能制造战略的实施，来提升工作效率。比如开发信息化管理工具，从而极大便利了“客户-工厂”之间的信息传递以及工厂在生产过程中对订单的快速响应能力，更好地满足客户对于快交期的要求。

9、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。

10、公司“大辅料战略”是如何规划的？

答：基于满足客户的综合采购需求为出发点，在现有钮的、拉链、金属制品等基础上拓宽和延伸通用型的产品。

11、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。

12、未来公司更注重老客户份额的提升还是新客户的拓展？

答：公司既注重老客户份额的提升，又重视新客户的拓展。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。

13、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？

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。

14、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高，但是具体产品需要具体分析。

15、在业内，公司拉链业务起步时间并不算早，是如何做到后来居上的？

答：主要有以下几方面因素：一是公司拉链业务营销渠道脱胎于钮扣业务，起步时便拥有一定的客户基础；二是团队致胜，公司始终坚持“以人为本”的管理理念，非常重视队伍建设。

	<p>16、公司是否已经开展箱包拉链业务？</p> <p>答：公司已开展箱包拉链相关业务，由于刚起步，基数较小，增速较快。</p> <p>17、未来公司的增长目标仍按股权激励计划考核指标吗？</p> <p>答：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，暂未对公司中长期战略规划有所调整。</p> <p>18、目前公司国内外产能占比如何？</p> <p>答：目前公司产能仍以国内为主；未来，海外产能占比会逐渐提高。</p> <p>19、公司国内产能的增加主要是来自于哪些方面？</p> <p>答：国内产能的增加一方面来自于工业园的扩建，另一方面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。</p> <p>20、公司当初收购中捷时代主要出于什么考虑？</p> <p>答：一方面是当时辅料主业增速放缓，公司管理层希望培育第二主业，实现公司稳健发展；另外一方面也受到当时特殊历史环境的影响。2020年，公司已转让中捷时代的全部股权。</p> <p>21、公司员工人数是否有所减少？</p> <p>答：随着公司智能制造战略的推进，生产效率在不断提升，用工人数持续下降，但近几年公司员工人数呈现波动，主要系公司海外生产基地的扩张以及业内收购等原因，致使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。</p>
附件清单	无
日期	2022年11月1日