

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：2022-065

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	招商证券：刘丽 申万宏源：王立平、求佳峰 中金公司：柴必成 中泰资管：张蕾 中邮基金：郭鑫 华商基金：黄灿 Ninetyone：马文畅 兴全基金：谢书英、黄琳蔚 嘉实基金：李珍、蔡丞丰 工银瑞信：万力实 华夏基金：郑博宏 信达澳银基金：曲亮 上海尚雅投资：姜瑜 上海方物私募：汪自兵 鹏华基金：刘偲圣 北京塔基资产：魏燕华 万家基金：苏秦婉 深圳清水源投资：吴伟 阳光资产：杨恒宜 中国人保香港：王楠 明河投资：姚咏絮 雅戈尔投资：姬聪 格林基金：唐嘉晨 光证资管：严可人 上海朴石投资：冯东东 太平养老：郑邱睿 九泰基金：黄振威 华泰保兴基金：付梦阳 大摩华鑫：隋思誉 上海贺腾资产：刘雪芹 石锋资产：徐玉露 西部证券自营：诸乐轩

	国联安:楼枫焯 国华人寿保险:王雅惟 圆信永丰:李明阳 上海六禾投资:石嘉婧 度势投资:顾宝成 星泰投资:贾雨朦
时间	2022年11月9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、公司形成竞争优势的契机是什么？</p> <p>答：一方面是自上一轮下游品牌客户去库存以及因国内劳动力成本上升而导致产业迁徙，使得行业经历了大调整。在这个过程中，公司紧绕全球化、智能制造等三大方面工作进行布局，大幅提升了公司核心竞争力；另一方面是随着经济的发展，人民生活水平的不断提升，服装个性化需求突出，客户订单逐渐呈现出小批量、多批次的特征，公司的柔性制造顺应了行业的发展要求。</p> <p>2、请问公司在纽扣和拉链领域的市占率分别如何？</p> <p>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，目前公司纽扣产品占国内中高档纽扣的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。</p> <p>3、公司认为辅料行业的“天花板”在哪里？</p> <p>答：以前公司以国内市场为主，直接外销的占比并不大。但走出国门后，我们发现服饰辅料市场容量很大，仍有许多待开发和服务的优质客户群体。从公司现有的产销规模和未来合理的增长趋势来看，公司暂不需要考虑所谓的“天花板”。</p> <p>4、公司如何保持毛利率的稳定性？未来毛利率会如何？</p> <p>答：公司采用成本加成的定价模式，由于辅料产品非标属性明显，公司会制定基础款产品的价格，再根据实际生产过程中涉及到的工艺来进行加价。若原材料价格上涨形成长期趋势性现象时，公司也会进行适度调价。但公司遵循合作共赢的原则，不会片面追求高毛利。我们认为保持合理的毛利率水平是可持续的。</p> <p>5、人民币汇率波动较大，公司如何应对该现象？</p>

答：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。

6、未来海外产能占比是否会有显著变化？

答：短期来看，公司产能仍以国内为主；未来，海外产能占比会逐渐提高。

7、经济环境发生变化，是否会导致客户对于订单价格敏感度的提升？

答：部分客户可能对订单价格敏感度有所提升，但总体而言，服饰辅料占成衣的比重较低，品牌客户会综合多方面因素进行考量。

8、若 YKK 降价，对公司影响如何？

答：我们认为服饰辅料行业之间的竞争并不只针对价格单一因素，还包括对产品品质、研发能力、快速反应、保障服务等多方面的综合竞争。

9、轻奢类品牌和高端品牌客户相比一般品牌客户有什么不同？

答：相对来说，轻奢类品牌和高端品牌客户对于产品的要求更高，所以其订单价格也会贵一些。

10、公司海外生产基地建设进度是否会调整？

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。

11、公司未来是否会进入奢侈品牌的市场？

答：公司已与部分奢侈品牌客户进行合作，但是订单总量在公司现有业务的权重相对较小。

12、公司越南工业园的建设是否拥有现成的订单？

答：公司一直坚持市场优先的原则，在海外建厂首先要求海外市场有规模订单的需求，其次考虑业务配套及其他风险因素。目前越南是公司出口前三的国家。

13、公司近期接单情况如何？

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，公司业务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。

14、公司现货订单和定制化订单的比例如何？

答：公司的生产模式是以单定产，所以基本上都是定制化订单。

15、公司与 YKK 的产品价格差异有多大？

	<p>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。</p> <p>16、公司生产周期是多少时间？</p> <p>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。</p> <p>17、公司拉链的产品结构是怎样的？</p> <p>答：目前公司拉链中，尼龙拉链占比较高，塑钢拉链和金属拉链占比不相上下，短期内产品结构相对稳定。</p>
附件清单	无
日期	2022 年 11 月 9 日