

证券代码：001238

证券简称：浙江正特

浙江正特股份有限公司 投资者关系活动记录表

编号：2023-002

投资者关系活动类别	<input checked="" type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 其他（请文字说明其他活动内容）	<input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 路演活动
参与单位名称及人员姓名	国泰基金	赵大震
	北京聚友汇金	卢欢
	台州金投	郭远卓
	国泰君安证券	张爱宁、林展越
	国海证券	廖小慧
	兴业证券	宋黛瑶
时间	2023年6月8日 14:00-16:00	
地点	公司会议室	
上市公司接待人员姓名	董事长：陈永辉先生 董事：张黎先生 董事会秘书兼财务负责人：周善彪先生	
	主要内容如下： 一、 介绍公司战略规划 1、公司将逐步拓展产品品类，立足欧美市场，产品从中端向中高端发展。以数字营销为基础，打造自有品牌并逐步覆盖 2C 及线下渠道店，向品牌化、生态化、全球化发展。 2、构建并完善欧美本地的产品设计及销售公司，运营及产品设计本土化，使研发、销售贴近目标市场。	

投资者关系活动主要内容介绍	<p>3、创新商业模式：以国内生产端高效的供应链体系及产品工程能力配合海外销售端本土化运营和设计能力，构建欧美大客户、跨境电商的渠道网络及销售能力。建立灵活的分配机制，提升协同能力，加快前后端一体化进程。</p> <p>二、 问答环节</p> <p>1、目前海外市场消费及去库存情况怎么样？</p> <p>从公司自身来看，公司大客户比如沃尔玛已通过促销等活动基本完成去库存；宠物笼具客户销售相对平稳，库存压力不大，去库存状况总体良好。</p> <p>从行业来看，我们认为目前同质化比较严重的产品，在销售（去库存）上存在一定的困难，打折促销效果逐步递减，但爆品仍然热销。</p> <p>2、公司对今年星空篷的销量预计？</p> <p>2022 年度，星空篷系列产品为公司带来了 4 亿多元的营收，预计今年星空篷的销量还会有明显提升。目前星空篷的销售市场仍处于增长阶段，公司通过产品线拓展，市场新消费群体的挖掘，使星空篷的目标客户由中高端消费者向大众消费者过渡、覆盖。</p> <p>3、未来如何保持星空篷销售的稳定增长？</p> <p>星空篷原本的定位是面向中端消费者，目前在欧美市场的销售仍处于增长阶段。部分地区在线上销售情况良好的牵引下，将逐步扩大到线下销售，从而贴近大众消费者，提升销量。</p> <p>另外，公司的品牌建设也将优先围绕星空篷展开，通过打造自有品牌，从而提升知名度及市场覆盖率。</p> <p>4、一般来说，线上平台比如亚马逊销售的产品价格相对较低，公司星空篷产品客单价较高，公司如何布局线上销售？</p>
---------------	--

目前，亚马逊不是星空篷产品的销售主战场。亚马逊平台主要销售汽车篷、遮阳伞等类别的产品。而星空篷主要在Wayfair 平台以及各大商场比如 Costco、Lowe's 等的线上平台进行销售。

5、请问星空篷在欧美市场相关品类中，大约占有多少的市场份额？

传统的硬顶篷市场品类较多，我们以主流产品之一，木质的硬顶篷为例，其北美市场年销售额大约有 3 亿美元。金属材质明显优于传统的木质材质，所以我们认为，金属篷将逐步替换传统的木质篷，成为新的消费品类，所以市场空间十分广阔。

从销售渠道分析，公司北美市场的星空篷目前主要集中在在线上销售，结合线下市场，未来增长空间较大。同时我们将致力于星空篷的品牌化建设，加深消费者对公司产品、公司品牌的认知，从而培养自己的客户群。

6、用金属篷（星空篷）替代木质篷的驱动力是什么？

原本金属材质的星空篷是在专业渠道进行销售，定价较高。公司将星空篷进入标准化、系列化开发后，使之能够适用于 DIY，从而进入线下商超销售后，终端售价大幅下降，使消费群体大幅度增加。其次相较于木质篷，金属篷在防晒、防腐性及耐用性等方面具有更好的性能。目前星空篷在欧洲市场已开始普及，在北美市场也开始扩散。

7、星空篷有没有竞争对手？公司怎么应对？

星空篷自 2021 年热销以后，会有部分竞争对手进行模仿。但我们的优势是核心知识产权全覆盖（结构设计），同时利用品牌建设叠加影响力，目前已经顺利进入了欧美各大商超，以专利壁垒和渠道粘性来跑赢竞争对手。且星空篷定价合理，目标客户群体开始向大众消费者转换，在欧美市场的占有率处于领先水平。

	<p>8、公司数字营销的规划以及产品推广方式？</p> <p>公司利用数字化运营来分析客户体验，根据客户反馈来挖掘客户需求，从而进行针对性的产品研发与运营调整，并通过社交媒体、社区网红等方式推广产品。同时，公司会打造品牌渠阵，并利用产品销量带动品牌发展。</p> <p>9、公司如何对海外子公司进行管理及考核？</p> <p>答：海外子公司进行独立核算，闭环运营，对自己的经营结果负责。海外子公司的管理层有较程度的自主权，销售业绩直接跟 KPI 挂钩。其次，海外子公司统一采用甲骨文 NS 软件系统，该软件全面覆盖订单、仓储、物流、财务等模块，使母公司能够及时、有效掌握海外子公司的各项运营指标，从而把控运营风险。另外，海外子公司的资金全部由母公司集中管控，资金往来及使用需由母公司审批、统一调配，从而有效防范财务风险。</p>
附件清单（如有）	无
日期	2023 年 6 月 9 日