

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：2023-030

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	长江证券：于旭辉、柯睿、袁志芑 Point72 Hong Kong Limited：Claire Yu UOB 投资：韩冬伟 安信证券：周雅迪 汉和资本：吴一舟 渤海投资：李文 财通证券：于健、王瑾瑜 财通资管：张若谷 大成基金：黄博涵 大家资产：钱怡、胡筱 东方证券：杨妍、王树娟、罗小翼 东兴证券：刘田田 敦和资管：方头狮 方正证券：廖捷 工银瑞信：秦聪、万力实 光大保德信基金：林晓凤 光大证券：孙未未 光大资管：季运佳、江俊晨、房俊 广发基金：龚路成 国华人寿：王雅惟 国泰君安：曹冬青 国盛证券：王佳伟 国寿安保基金：丁博 国信证券：刘佳琪、章耀 海富通基金：赵冰沙 海通证券：梁希 恒生前海基金：祁滕 红土创新基金：王雅倩 泓德基金：秦臻 华安基金：张峦、刘娇 华泰证券资管：朱南钰 华夏基金：郑博宏、陈心仪

华鑫证券：樊益静
汇添富基金：劳杰男、李泽昱、杨璿
惠升基金：严迪超
嘉实基金：谭丽、李珍、王力、胡宇飞
交银施罗德基金：高逸云
双安资产：郑轶群
幻方量化：漆冠男
农银汇理：周宇
诺安基金：王月
鹏扬基金：曹悦
融通基金：马春玄、关山
厦门中略：姚迪
晨燕资管：倪耿皓
国君资管：吴佳玮
合远基金：田昊鹏
六禾致谦：韩婧
青沔资产：蒋宁
泉汐投资：吴越
慎知资产：金戈
石锋资产：徐玉露
上海信璞投资：欧阳荣
上投摩根基金：倪权生
翼虎投资：胡梦
智诚海威资管：周嘉声
首创证券：郭琦
泰康资产：张钟文
天弘基金：谢雨阳
西部利得基金：靳晓婷
西南证券：赵兰亭、蔡欣
兴全基金：石磊
兴业证券：韩欣、赵宇
阳光资产：吴烨琳、杨恒宜、张雷
永安期货：童诚婧
圆信永丰基金：许一欣、陈臣、范妍
远信（珠海）私募：高亮
能投资本：汪楠
长江资管：孙桐语
招商证券：刘丽、王梓旭
浙商证券：李陈佳
知未私募：王冠、樊雨奇
中金资管：张敏琦
中科沃土基金：徐伟
中信建投证券：魏中泰、黄鹏、黎子键、刘岚、李明斯
中信证券（资管）：李有为

	朱雀基金：李晴 中金：陈婕 广发证券：李咏红 Mighty Divine Investment Management：Allen Liu Morgan Stanley：Freddie Cai Neo-Criterion Capital Limited：ShuChang Liu Tiger Pacific Capital LP：Eve Yu 博时基金：王佳敏 东海基金：袁郡 东吴证券：李婕、赵艺原、杨默曦 融汇证券：刘一霖 发展研究中心：晏希赞 富国基金：方竹静 国海富兰克林基金：安一夫 恒大人寿：程沧 华创证券：魏瑶涵 汇丰晋信基金：杨明芬 农银理财：唐鹂鸣 平安养老：邹译萱 平安资产：刘婵媛 睿远基金：刘都 上海大朴资产：姚永华# 明河投资：姚咏絮 上海朴信投资：邓永琳 晟盟资产：张欣 盛宇投资：吴雨佳 胤胜资产：彭浩帆 重阳投资：方溢涵 裕晋私募：邱馨慧 深圳中颖投资：胡梦 天风证券：孙海洋 万家基金：苏秦婉 西部证券：谢乐轩 西藏东财基金：唐忠 相聚资本：唐哲 易米基金：熊颖 招商信诺资产：钱旖昕
时间	2023年10月27日
地点	-
上市公司接待人员姓名	谢瑾琨、沈利勇、林娜等
投资者关系活动主要内容介绍	互动环节

1、今年三季度汇兑损失情况如何？

答：2023年1-9月公司为汇兑净收益，金额较去年同期有所下降；单第三季度而言，公司本期为汇兑损失，较之去年同期变动差额超4000万，对公司本期利润带来一定压力。

2、公司对四季度业绩是如何展望的？

答：从目前的接单情况来看，仍延续前期情势，总体趋势向好，但当前终端消费景气度复苏仍较弱。

3、相比较同行，公司的优势有哪些？

答：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”的服务。另外，公司拉链在产品品类的多样性、时尚性、创新能力以及产品的配套能力等方面都形成了较强的竞争优势。随着小批量、多批次下单模式的逐渐形成，公司除了提升服务意识之外，还通过智能制造战略的实施和柔性制造体系的打造来提升生产效率，多方面的举措形成了公司较强的快反能力。

4、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：两个方面皆有，且都非常重要。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，具体业务则与成衣加工厂进行洽谈以及产品交付、结算等。

5、前期公司的销售费用同比增长，而三季度销售费用基本持平，未来趋势如何？

答：公司前期销售费用增长较快，主要系公司在管控放开后，加大市场开拓力度以及海外营销网络布局，使得员工薪酬、差旅费等费用同比有所增长所致。未来，随着公司全球化战略的持续推进，预计销售费用总额仍会有所增长，但会相对稳定。

6、目前织带业务增速如何？

答：织带业务为公司新培育的品类，营业收入保持较快增长速度，但在上市公司业务里所占权重不高。

7、公司越南工业园投产情况如何？

答：越南工业园的建设正按照既定计划稳步推进，预计会在年底完工，并于2024年上半年逐步释放产能。

	<p>8、孟加拉产能利用率情况如何？</p> <p>答：孟加拉三季度保持不错的营收增速，产能利用率仍在持续爬坡。</p> <p>9、与国内园区相比，孟加拉园区和越南园区未来的盈利水平如何？</p> <p>答：孟加拉园区和越南园区正常运营后，其盈利水平会逐渐向国内园区的盈利水平靠拢，但由于每个园区所面对的服装品牌客户存在差异，导致其在具体产品品类方面也会有所差异，从而影响盈利水平。</p> <p>10、公司如何看待明年的业绩情况？</p> <p>答：目前公司尚未正式研讨明年具体的经营目标。从当前接单信息以及下游客户的反馈情况来看，大家对于明年会更有信心。</p> <p>11、公司单三季度毛利率改善的原因是什么？</p> <p>答：单三季度毛利率略有上升，主要受高附加值的产品占比略有提升、原材料价格略有下降等因素所致。</p> <p>12、公司织带业务的调整进度如何？</p> <p>答：织带是公司重点培育的品类之一。织带在服饰和箱包等领域有广泛的应用，与公司原有客户群体有一定的交集，凭借公司打造的营销网络优势，能更好地推动织带业务的发展。在制造方面，公司在不断提升现场的管控能力以及生产技术水平，以获得更高的市场份额。从近几年的情况来看，织带业务始终保持较高的增速，但由于其整体基数较小，目前对公司的影响不是很大。从织带的市场空间来看，该业务有着较好的发展前景。</p> <p>13、公司三季度政府补助金额同比减少的原因是什么？</p> <p>答：公司有专门人员与政府部门进行对接，能享受的补助政策都会进行申报，但政府补助存在较大弹性，前几年受疫情影响，政府补助政策相对多一些，而且政府补助的发放时间也存在不确定性，所以不太具有可比性。</p>
附件清单	无
日期	2023年10月27日