

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：2023-031

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	中信证券：冯重光、郑一鸣、姚正阳、张政、杨奕成、Eve Yu、郑逸坤 中信证券资管：许宏图 南方东英基金：褚宇晴 容光私募基金：赵一泽 贝莱德投资：神玉飞 淡水泉（北京）：杨馨怡 信璞私募基金：欧阳荣 中信建投：刘岚、魏中泰 PleiadInvestmentAdvisorsLimited: Simon Sun 大家资产：钱怡 进益资管：雷梦欣 博时基金：苏永超 创金合信基金：李晗、梁雪 东方证券资管基金：唐亮 高盛资产管理(香港)：温淑涵 歌斐资管：田依灵、王敬琰 工银瑞信基金：杨柯 国华兴益保险：韩冬伟 杭银理财：徐廷玮 红土创新基金：陈若劲 同策投资：陶琳 华安证券：邓军 汇安基金：杨坤河 金圆统一证券：李可及 巨杉资管：李晓真 领睿资管：兰云 曼林基金：陈昊宇 南方基金：褚宇晴 南华基金：刘凯兴 农银汇理：周宇 盘京投资：秦劲风 磐厚动量（上海）资本：张云

	<p> 鹏扬基金：曹敏 平安基金：王修宝 人寿养老：崔恒旭 融通基金：谌红梅 上海榜样投资：吴限峰 晨燕资管：倪耿皓 枫池资管：孙关世禔 海宸投资：张晓艳 和谐汇一资管：钟卫玮 上海金历投资：陈竞 利檀投资：焦明远 六禾致谦私募基金：韩婧 宁泉资管：钱敏伟 朴石投资：冯东东 赞庚投资：洪少猛 长见投资：唐祝益 朱雀投资：叶萱 紫阁投资：李树荣 华镇投资基金：刘二杰 茂源财富：钟华 君茂投资：潘亚军 勤道资本：张俊 太平资管：蔡辰昱 杭州谦象：付瑜 天弘基金：林佳宁 万利富达投资：沈亮丞 合众易晟：徐兴科 新活力资本：李程 阳光资管：张雷 远策投资：刘英杰 旌安投资：李牧恒 外贸信托：李思 中信保诚基金：刘锐 中意资管：马保良 中邮人寿：乔林建、高远、朱战宇、伊思杨、曾芋葭 申万宏源：求佳峰 宝盈基金：王灏、何相事、刘凯 中金公司：曾令仪 天弘基金：胡晓彤 </p>
时间	2023年10月30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

互动环节

1、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。

2、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。

3、三季度织带增速如何？

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。

4、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。

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、公司单三季度毛利率改善的原因是什么？

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。从公司的角度出发，我们更希望保持长期可持续的合理且稳定的毛利率水平。

7、公司织带业务的调整情况如何？

答：目前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。

8、公司海外生产基地的规划是怎样的？

答：公司孟加拉工业园已正常运营，越南工业园预计明年年初投产，后续还会根据市场需求进行全球布局。

9、公司产能利用率水平如何？

答：纺织服装行业存在明显的季节性差异，公司在产能规划时需综合考虑不同季节对客户的生产保障问题；同时随着服装个性化需求提升，品牌客户更注重订单的快速响应能力，因此公司整体的产能利用率并不高，年度综合产能利用率在 60%-70%左右。

10、下游客户在选择供应商会比较注重哪些方面？

答：总体而言，除品质作为基础要求外，客户对于交期、服务、研发创新能力等方面也越来越重视。

11、公司在品牌客户中的份额占比如何？

答：公司在客户的订单份额因客户匹配度、合作时间长短、紧密程度的差异，其占比不尽相同。总体来说，公司在国内品牌客户的份额中占比相对会高一点，但近几年公司在海外市场的开拓进展较好，份额增长不错。

12、未来公司的分红政策会有什么变化吗？

答：公司一直坚持“可持续发展”和“和谐共赢”的理念，每年在综合考虑年度盈利状况、未来发展需求和股东意愿等因素的前提下，合理制定年度利润分配方案，积极回馈公司股东。

13、相比 YKK，公司的竞争优势有哪些？

答：两家公司各有所长。YKK 的优势主要在于品牌知名度和国际化运营能力，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。

14、公司如何看待当前行业的复苏情况？

答：受经济环境的影响，终端消费仍处于弱复苏的态势。衣食住行属于日常生活必需品，消费的刚性需求是存在的，所以保持稳健增长是可持续的。

	<p>15、公司三季度国内外业务增速如何？</p> <p>答：单三季度而言，从产品交付地来看，国内业务增速高于国际业务。</p> <p>16、公司未来的增长目标是怎样的？</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。</p> <p>17、公司与 YKK 的产品价格差异有多大？</p> <p>答：总体来说，YKK 拉链平均价格比公司的价格高，但是具体产品需要具体分析。</p> <p>18、未来毛利率是否还有上升的空间？</p> <p>答：公司产品采取成本加成的定价原则，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>
附件清单	无
日期	2023 年 10 月 30 日