

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：2023-036

投资者关系活动类别	<input checked="" 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 checked="" type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 其他：电话会议
参与单位名称及人员姓名	申万宏源：求佳峰 国泰君安：曹冬青 华创证券：杨 澜 摩根基金：王奕放 瞰道资产：吴宇同 乾和资产：杨日旭 湘财基金：朱依凡 银河基金：杨 琪、于嘉馨 上银基金：黄煜霄 贝莱德基金：胡 楠 鑫元基金：刘俊文
时间	2023年12月1日
地点	临海
上市公司接待人员姓名	项婷婷、黄志强等
投资者关系活动主要内容介绍	<p><b>互动环节</b></p> <p><b>1、公司在钮扣和拉链领域的市占率分别是多少？</b></p> <p>答：服饰辅料行业属于纺织服装行业的分支子行业，行业统计数据较为缺乏，但根据纺织服装行业有关数据及专家的推算，公司钮扣产品占国内中高端市场的20%左右；拉链产品由于应用领域较广，市场容量大，统计难度更大，但综合判断公司拉链产品的市场份额仍较小。</p> <p><b>2、今年行业景气度不佳，而公司依然做到份额提升，其原因是什么？</b></p> <p>答：主要是受益于公司过去五六年里持续专注于推进全球化、智能制造等战略工作，使得公司的综合实力得到了较快提升；同时在行业景气度不佳时，中小企业的退出会推动行业集中度的提升，使得综合实力较强的头部企业从中获益。</p> <p><b>3、公司在主要客户中的份额占比如何？</b></p>

答：因客户匹配度、合作时间长短、紧密程度的差异，不同的客户占比不尽相同。总体来说，国内品牌客户的份额占比相对会高一些。

#### **4、明年公司的增量主要来自于哪些？**

答：短期来说，公司业务的增量主要来自于现有老客户的订单份额提升和产品品类及应用范围的拓展；虽然也有新客户拓展带来的增量，但通常情况下新客户前期合作份额偏低，增量不会很大。

#### **5、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。

#### **6、孟加拉产能利用率情况如何？**

答：孟加拉产能利用率仍在持续爬坡，尚未达到国内产能利用率水平。

#### **7、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。相对标准化的产品，YKK 价格有相对的优势，但在个性化表现方面，公司的综合竞争优势会更加明显。

#### **8、当初公司为什么把第一个海外生产基地选在孟加拉？**

答：孟加拉是世界主要的纺织服装加工出口国之一，且当时公司出口孟加拉的业务占比相对较大，同时在综合考虑周边市场、产业结构、客户需求和国际政治关系等因素，最终把第一站放在了孟加拉。

#### **9、公司和客户在产品研发方面的合作模式是怎样的？**

答：在产品研发方面，主要是以下几种形式：一是公司设计师根据市场潮流开发出新品供客户进行选择；二是公司设计师对品牌客户进行一对一服务，根据客户服装的设计风格，针对性或联合开发；三是直接根据品牌客户的产品设计样稿进行打样生产。

#### **10、公司原材料主要有哪些？**

答：公司产品的原料主要为不饱和树脂、化纤、涤纶丝等石化产品，以及铜、锌合金等金属类材料。

#### **11、公司业务增量主要是来自于原有产品还是新拓展的品类？**

答：当前而言，公司业务增量主要还是来自于纽扣、拉链等原有品类市场份

	额的提升，新品类的拓展会带来一定的增量，但影响有限。
附件清单	无
日期	2023 年 12 月 1 日