

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：2024-003

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	HSZ：杨毅 华夏资管：林瑶 山西证券：孙萌
时间	2024年2月2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、越南工业园建成后有多少产能？</b></p> <p>答：根据公司规划，越南工业园一期投产后预计会形成年产各类拉链 12,400 万条、金属扣 39,800 万套的生产能力。</p> <p><b>2、公司的品牌客户有哪些？</b></p> <p>答：经过多年的发展，公司已与国内外众多知名服饰品牌建立合作伙伴关系，客户群体广泛。</p> <p><b>3、公司在主要客户中的份额占比如何？</b></p> <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。</p> <p><b>4、公司如何考核销售团队？</b></p> <p>答：公司对于销售团队的考核一般分为定量考核和定性考核两方面：定量方面，包括销售额、毛利率、应收账款回笼等指标，其中公司对经营质量比较关注；而定性方面，侧重各销售机构的规范运作、梯队建设等内容。当然，在实际操作中，公司会结合当前的状况，灵活调整具体考核指标，从而更好地激发销售人员的工作积极性。</p>

	<p><b>5、公司前十大客户占比是多少？</b></p> <p>答：如果按品牌客户统计，那公司实际前十大客户占比并不低。提醒注意的是，公司在定期报告中披露的前五大客户是按照财务开票口径统计的，并未穿透到品牌客户，存在数据统计口径的差异。</p> <p><b>6、公司如何看待明年的业绩情况？</b></p> <p>答：从当前接单以及下游客户的反馈来看，市场处于弱复苏中。具体指标可以关注后期公司披露的 2023 年年报。</p> <p><b>7、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？</b></p> <p>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。</p> <p><b>8、公司的生产设备是在哪里采购的？</b></p> <p>答：公司现有的生产设备主要是在国内设备厂商采购的，但会根据生产实际需要进行针对性订制、改造与升级。</p> <p><b>9、目前织带业务的情况如何？</b></p> <p>答：公司织带业务仍处于内部调整过程中，虽然还需要一定时间，但我们有信心也有能力做好这项业务。</p> <p><b>10、公司未来是否会通过并购整合来加速发展？</b></p> <p>答：未来，公司不排除会有并购重组等，但目前并无实质项目。</p> <p><b>11、未来毛利率是否还有上升的空间？</b></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> <p><b>12、未来公司会继续保持高分红政策吗？</b></p> <p>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。</p>
<b>附件清单</b>	无
<b>日期</b>	2024 年 2 月 2 日