

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：2024-013

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	信达澳亚基金：邹运、刘维华、李德清、杨超、刘国丰、马绮雯 光大证券：孙未未
时间	2024年5月6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	<p>互动环节</p> <p>1、公司越南工业园目前进度如何？</p> <p>答：公司越南工业园已于2024年3月20日开业，当前已正常接单、生产、交付等。目前，越南工业园一方面抓园区内部管理提升，做好诸如流程优化、员工培训等事务；另一方面积极推进越南市场开拓、客户验厂等工作。从市场反馈来看，品牌客户对公司越南工厂非常关注、认可。</p> <p>2、箱包拉链的时尚性没有服装辅料强，公司拓展箱包拉链的优势是什么？</p> <p>答：虽然箱包拉链的时尚性相对于服装而言没那么明显，但是作为随身携带的日用品，还是具有一定的时尚性。当然，公司除创新优势之外，还在快速响应、产品配套能力以及服务等方面具有较强的竞争优势。</p> <p>3、个性化、小批量的订单制会不会导致行业集中度越来越低？</p> <p>答：随着经济的发展，人民生活水平的不断提升，服装个性化需求逐渐体现，品牌客户为了减小库存压力，提高运营质量，订单便逐渐呈现出“小批量、多批次”的特征。虽然辅料行业小微企业众多，但是“小批量、多批次”的下单模式，对于交期、服务等方面的要求也越来越高了，这更加有利于综合实力较强的头部企业胜出。</p> <p>4、公司客户拓展情况如何？</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。特别是近几年，公司大力推进全球化布局，已成功进入许多国际客户的指定名录，尤其在欧美等国家的成效较为明显。

5、公司织带业务表现如何？

答：公司织带业务增速好于拉链及钮扣业务，但受限于规模，其当前的盈利水平仍相对偏弱。

6、公司后续其他新品类的拓展是如何规划的？

答：根据公司的战略规划，在现有的服饰辅料的基础上，拓展兼顾功能性和时尚性要求的通用型辅料品类。服装辅料的品类很多，但是有两类产品公司不会涉及：一类属于短暂性流行产品，另一类是毛利率较低且市场已经形成寡头集聚的产品。

7、公司现有产能规模是多少？

答：截至 2023 年底，公司在国内外建有八大生产基地，形成了年产钮扣 116 亿粒、拉链 8.50 亿米的生产能力。

8、公司未来的增长目标是怎样的？

答：公司的愿景是通过五到十年的努力，成为全球化、创新型的时尚辅料王国。具体可以参考公司第五期股权激励计划的相关考核指标。

9、未来毛利率还有上升的空间吗？

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。

10、公司国内外客户表现如何？

答：就今年一季度情况来看，国际业务表现略好于国内业务。

附件清单	无
日期	2024 年 5 月 6 日