

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：2024-035

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	海富通基金：胡耀文、姚玘 东方证券：朱炎
时间	2024年9月5日
地点	公司大洋工业园
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、公司如何看待与YKK的差异？</p> <p>答：公司与YKK在经营选择上有所不同，大家各有所长。YKK的优势主要在于品牌知名度、精工制造以及全球化运营能力，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；目前下游服装品牌客户对前述需求越来越高，为行业发展重要趋势。</p> <p>2、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>3、公司如何看待价格战？</p> <p>答：价格竞争是正常的商业行为。但我们认为，服饰辅料行业之间的竞争并不只针对价格单一因素，还包括对产品品质、研发创新、快速响应、营销服务等多方面的综合竞争。</p> <p>4、相较于其他企业，公司认为在快速响应、研发创新和营销服务等方面形成了较强竞争优势；但若其他同行进行学习调整，公司对此会有所担忧吗？</p> <p>答：企业之间相互借鉴和学习，是很正常的事情。公司经过多年的发展，所</p>

沉淀下来的团队理念和企业文化，是无法轻易复制的。而正是这个差异形成了企业间不同的经营理念，决定了不同的做事风格。

5、公司在品牌客户中的份额占比如何？

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。

6、公司订单能见度大概是多久？

答：由于公司产品的生产周期一般在 3-15 天，所以总体来说，订单能见度偏短。

7、目前接单情况如何？

答：目前公司订单增速相比上半年已有所回落，但仍保持一定的增长态势。

8、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；同时随着服饰个性化需求提升，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。

9、未来公司更注重老客户份额的提升还是新客户的拓展？

答：公司既注重老客户份额的提升，又重视新客户与市场板块的拓展，但是新品牌客户的开发和合作份额的提升需要一定时间的积累。

10、公司的客户有哪些？客户集中度如何？

答：经过多年的发展，公司已与国内外众多知名服装品牌建立合作伙伴关系。公司对外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；如果按实际品牌客户进行统计，所占的比例并不低。

11、公司未来毛利率的趋势会是怎样？

答：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。

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。

附件清单	无
日期	2024年9月5日