

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：2024-043

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 checked="" type="checkbox"/> 其他：电话会议
参与单位名称及人员姓名	FIDELITY: 孙熙杰、Ben、Alex、Sunny Yang
时间	2024年9月27日
地点	临海大洋工业园
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、近几年公司业绩表现较为亮眼，其主要原因是什么？</p> <p>答：近几年公司业绩较好的主要原因是过去几年持续推进智能制造战略、国际化战略及提升制造水平、技术水平和产品品质等方面的工作，使得公司的竞争优势更加明显，品牌知名度和客户满意度在持续提升。</p> <p>2、公司前五客户占比是多少？</p> <p>答：公司在定期报告中披露的前五名客户的占比10%不到，是按照财务开票口径统计的，并未穿透到品牌客户，如果按品牌客户统计，公司实际前五客户占比并不低。</p> <p>3、公司在纽扣和拉链领域的市占率分别是多少？</p> <p>答：服饰辅料行业属于纺织服装、服饰业的分支子行业，行业统计数据缺乏，但根据纺织服装行业有关数据和专家的推算，公司纽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，统计难度更大，综合判断公司拉链产品的市场份额仍较小。</p> <p>4、注重个性化会在一定程度上影响产能利用率，未来公司是否会偏向做标准化产品？</p> <p>答：总体来说，客户下单已从“大批量、集中化”逐渐转向“多品类、小批</p>

量、多批次”的模式，所以未来公司仍会持续满足客户个性化的需求。但随着公司综合竞争力的提升，在品牌客户中的份额也会持续增长，相对标准化的订单也会逐渐增多。

5、当前的毛利率水平是否能继续维持？

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。

6、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。

7、公司订单能见度大概是多少时间？

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

8、公司认为未来钮扣产品和拉链产品的增速会怎样？

答：总体来说，相比钮扣而言，拉链应用范围更加广泛，因而在公司的规划中，拉链的增速高于钮扣产品，但也不排除类似上半年这种个别时期，受产品结构等因素的影响，钮扣增速高于拉链。

9、后续公司资本开支规划是怎样的？

答：后续公司资本开支将持续围绕全球化战略和智能制造战略进行实施，短期可以重点关注公司募投项目的实施建设情况。

10、未来是公司资本开支的高峰期，分红政策会有所变化吗？

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 27 日