

证券代码：603337

证券简称：杰克股份

杰克科技股份有限公司 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 type="checkbox"/> 现场参观 <input checked="" type="checkbox"/> 其他 <u>电话会议、券商策略会</u>
参与单位名称	才誉资产、财通证券资管、长城基金、长江证券、长盛基金、东北证券、东吴证券、方正证券、正圆基金、广发证券、国金证券、国盛证券、国泰君安、国投证券、海通证券、华创证券、华福证券、华泰证券、华夏基金、华源证券、汇添富基金、景顺长城基金、开源证券、民生证券、摩根基金、摩根资产、双安资产、鹏华基金、鹏扬基金、山西证券、阿杏投资、保银基金、合远基金、利檀投资、浦盟资产、趣时资产、睿亿投资、山楂树基金、胤胜资产、生命保险、天风证券、万家基金、西部利得基金、西南证券、鑫元基金、兴证基金、银华基金、远信投资、招商资产、居正资产、中金公司、中泰证券、中信证券、中银证券、中邮证券、国联基金、国泰基金、中欧基金、交银施罗德、高毅资产、建信基金、平安基金、博时基金、华商基金、平安养老、永赢基金、农银汇理基金、银华基金、华泰资产、易方达香港、招商基金、东方资管、华宝基金、兴业基金、臻熙资本、中航信托、玖哥投资、光大证券自营、华安资管、财通证券、竹润投资、光大资管、兴银理财、淡水泉投资、东证融汇资管、南方基金、万家基金、宁银理财、首创自营 (排名不分先后)

时 间	2024年8月13日至8月30日
地 点	线上：电话会议 线下：浙江省台州市椒江区三甲东海大道东段1008号
上市公司接待 人员姓名	<p>轮值执行总裁、战略与投资管理部总经理：李国策</p> <p>副董事长、副总裁兼董事会秘书：谢云娇</p> <p>董事、副总裁兼营销管理部总经理：邱杨友</p> <p>董事、研发管理部总经理：胡文海</p> <p>财务总监：林美芳</p> <p>证券事务代表：伍海红</p>
投资者关系活动 主要内容介绍	<p>1、请问下半年国内外行业发展展望？</p> <p>回复：据中国缝制机械行业预判，下半年，全球通胀影响逐步减弱，各种向好因素持续累积，行业经济恢复性增长的动力稳步增强。下半年行业经济可能将经历三季度放缓到四季度再回升的非直线振荡复苏过程，总体来看仍将保持相对平稳发展。全年来看，行业内销形势总体前高后低，预计内销将由上半年的两位数中高速增长回落到全年的中低速增长。缝制设备的外需环境将持续改善，预计全年行业出口将稳中有增，有望继续保持两位数增长。预计全年行业经济呈现“前高、中缓、后翘”的大“U”型波动复苏趋势，保持中速增长态势。</p> <p>2、请问上半年公司海外增速跑输行业的原因？</p> <p>回复：上半年国内在爆品引领、价值营销持续发酵下，国内市占率快速提升；国外因为爆品发布时间、各国文化差异、参与时间早晚以及国内爆品持续传播精力投放等问题，今年上半年海外爆品引领的价值还未有效体现。但随着下半年双王的持续推广，让国外经销商客户都参与进来，相信下半年爆品传播在海外将逐步显现，我们有信心下半年海外市场会比上半年好，我们有信心更有决心。但同时我们也提醒</p>

各位投资者，海外爆品的引领需要时间，不是一蹴而就的，尤其是要引导不同文化的海外客户从价格战引导到价值战需要时间。

3、下半年针对海外市场有什么新的举措吗？

回复：下半年公司将继续围绕四大攻坚战展开，将海外举措快速落地，实现下半年海外增长态势：①聚焦核心 15 国，执行 8020 分层分级，建立完善的价格体系，保障经销商利润，提升渠道活力；②以快反王和过梗王为产品主线，面向终端用户进一步推广；③赋能海外大客户和经销商，多渠道扩大线索来源，提升海外大客户销售能力，实现国际有影响力的标杆大客户的突破；④加大海外服装承接地的品牌推广活动及全球核心区域的以旧换新活动推广，带动存量客户产品升级；⑤扁平化组织，营销负责人直接分管海外，提升一线决策力及政策传导力；总参总政总后转入一线给予海外全方位支持；本地化销售团队打造，构建商务、交付、服务团队铁三角。

4、上半年公司国内市场增长较快，请问下半年国内能否维持增长态势？

回复：在爆品战略牵引下，公司上半年国内销售收入同比增长 42.28%，大幅跑赢行业。上半年国内市场快速扩张，预计下半年内销市场将逐步放缓。下半年公司将通过双王爆品持续市场推广，进行产品组合打法，带动其他产品销售；强化 8020 原则推进，扶持优秀经销商做大做强；紧抓产业转移及设备更新机会，带动客户产品升级；持续强化价值营销、高保值及服务营销；相信在公司全体员工的共同努力下，下半年国内市场销售有望继续跑赢行业。

5、请问上半年成套收入及推进情况？

回复：成套智联收入占比较低，不到 10%，因此目前成套智联还不是重点贡献利润的板块，更多的是样板效益阶段。上半年成套智联的收入增速高于公司平均收入增速。经过三年多与大客户的联合创新，成套智联带来的价值不仅仅是大客户营收额的增长，更多的是拓展客户带来的标杆效应。2024 年公司对大客户进行清单式管理，重点攻克每个品类 TOP 客户群体，把每个大客户当做精品项目去做，上半年已突破 5 家世界级工厂，在越南、泰国、柬埔寨等地均有历史性突破，后续将进一步完善，有效构建我们的标杆工厂，扩大标杆影响效应，同时与样板工厂联合创新，让高端产品以及未来技术的研发方向更加精准，反过来更好的解决大客户发展痛点，促进大客户销售。

**6、请问研发费用率未来要要提高的 3 个点是如何规划的？
什么时候落地？**

回复：为导向长期研发投入，公司已建立了研发三代产品战略体系，即开发一代、预研一代、探索一代。开发一代是对公司现有的产品从客户需求进行研发；预研一代是针对服装产业未来趋势，研究如何实现去技能化柔性生产；探索一代是探索智能化，实现少人化，最终实现无人化。计划未来 3-5 年内研发投入达到收入占比 10%。公司的终极目标是让全球 1.2 亿服装从业者轻松、快乐的工作！

7、今年的增长落实到经销商层面，主要靠经销商销售额的提升还是数量的增长？

回复：公司在全球 170 多个国家和地区拥有 8000 多个经销网点，执行 8020 原则，对经销商不断优化，总体数量保持相对稳定。国内市场销售的增加主要在于经销商通过双王的

	<p>有效推广实现店效的提升。通过双王的带动和牵引，带动公司整体品类销售提升，促使了经销商店面店效的提升，同时也带动了其他产品如模板机、锁钉套等产品的销售。</p> <p>8、目前 SKU 已缩减了多少，未来有无终极目标？</p> <p>回复：经过两年多的持续缩减，公司 SKU 已从 2021 年底的 1 万多种缩减至 1000 多种，未来将持续缩减至 300 或 500 多种。缩减 SKU 倒逼公司产品力的提升，同时带来端到端成本的下降，公司希望打造类似缝制世界的苹果，做精做强，引领行业全面走向价值化。未来不仅在产品品类中进行缩减，也在考虑物料零部件的规划，体现供应链规模效应，因此还有很大的提升空间。</p> <p>9、公司现金流充沛，未来有什么计划吗？</p> <p>回复：上半年公司经营现金流 6.35 亿元，同比增长 4.87%，基本实现良性循环。公司未来资金将集中投向三个方向：①聚焦未来竞争力的提升，产品技术研发及海外市场布局；②聚焦产业链发展的新技术新品牌新品类收购整合；③用于回报广大股东，持续稳定的高分红。</p> <p>接待过程中，公司接待人员严格按照信息披露有关规定，与投资者进行了充分地交流与沟通，没有出现未公开重大信息泄露等情况。前来公司进行现场调研的投资者已签署调研《承诺书》。</p>
附件清单	无
日期	2024 年 9 月 3 日