

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：2022-049

<b>投资者关系活动类别</b>	<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
<b>参与单位名称及人员姓名</b>	海通证券：梁希、文灿 招商证券：刘丽、王梓旭 长江证券：雷玉 东吴证券：李婕、赵艺原 国泰君安：张爱宁、曹冬青 国信证券：丁诗洁、陈瑶蓉 中信建投：刘岚、秦臻 民生证券：辛泽熙、李汶静 华创证券：毛宇翔、秦千懿 天风证券：孙海洋 首创证券：郭琦 谦象资本：付瑜、彭俊斌 嘉实基金：谭丽、王丹、王力、胡宇飞 人寿养老：崔恒旭 汇添富基金：韩超 大家保险：钱怡 人保资产：王丽雯 浙商证券：陈姗姗 招银理财：杨鋮毅 圆信永丰基金：李阳 煜德投资：靳天珍 兴证证券：牟卿 信达澳亚基金：邹运、刘维华 新华资管：李东正 相聚资本：唐哲 颐和久富投资：米永峰 西部证券：诸乐轩 西部利得基金：靳晓婷 易同投资：陈晓芬 中域投资：陈莲蓉 宏流投资：程宾宾 浦东科创集团：周晓莉 鹏扬基金：曹敏、朱悦 宁银理财：刘野 摩根士丹利华鑫基金：隋思誉 老虎基金：石谷雨 景顺长城基金：孙雪琬 金元顺安基金：李好 华宝基金：李竹君 恒生前海基金：祁滕 海富通基金：陆怡雯、赵冰沙 国泰基金：陆经纬、李恒

	<p>           国海富兰克林基金：安一夫            光大自营：肖意生            光大保德信基金：张禹            工银瑞信基金：万力实、盛震山            富国基金：李元博、赵宗俊            敦和资管：郭文凯            东方证券：王树娟            财通基金：杨费凡            Library Group：徐胜佳            Haitong International：丁贝渝、Zhou Mengxuan            信璞投资：欧阳荣            中信建投基金：张桢桢            中信保诚基金：池丽文            中欧基金：王梅、罗佳明            中加基金：李宁宁            永赢基金：安慧丽            银华基金：周晶            银河基金：杨琪            阳光资产：吴焯琳            兴华基金：崔涛            湘财基金：林健敏            天弘基金：刘莹            域秀资产：刘焯            东证资管：唐亮            平安基金：王修宝            鹏华基金：林伟强、刘偲圣            农银汇理基金：蒲天瑞            南方基金：李锦文、吕思奇            民生加银基金：刘怿            建信资管：张旭箐            华夏久盈资管：翟晓虹            华安基金：张峦            国君资管：吴佳玮            国金基金：陈恬、张帆            国华兴益资管：韩冬伟            东方阿尔法基金：王逸欣            大摩华鑫：隋思誉            淳厚基金：田文天            博时基金：王佳敏            宝盈基金：刘凯            汇添富资管（香港）：杨璿         </p>
时间	2022年8月27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><b>互动环节</b></p> <p>1、从收入角度来看，拉链与钮扣相比增速如何？一季度与二季度相比如何？国内与国外相比如何？</p> <p>答：2022年上半年，公司营业收入同比增长23.32%，一季度增速要高于二季度。从分产品及地区来看，拉链业务的增速高于钮扣业务，国际业务的增速高于</p>

国内业务。

**2、公司产品平均提价了多少？**

答：公司服饰辅料产品的品类繁多，订单因客户要求不同而导致价格也有所差异。自 2021 年以来，公司主要原材料的价格一直处于上涨趋势，因而公司对部分产品价格进行了调整，而非全品类提价。

**3、公司近期接单情况如何？**

答：随着国内疫情的有效防控，国内经济环境总体趋好，行业景气度有所回升；但基于对未来不确定性的担忧，下游品牌客户下单仍偏谨慎。

**4、公司通过哪些工作来实现公司的稳健发展？**

答：公司主要通过以下两方面来提升竞争力：一是工厂方面，公司始终围绕智能制造战略持续推进，不断提高生产效率、制造水平等，从而推动公司核心竞争力的提升；二是销售方面，公司一方面通过全球化战略的推进，实现现有客户份额的提升以及新客户的拓展，另一方面通过新品类的拓展以及应用范围的延伸来获得更多订单。

**5、公司上半年股权激励费用有多少？**

答：公司上半年股权激励摊销费用为 3,029.85 万元。

**6、二季度市场环境相对困难，公司仍保持较好的毛利率水平的原因是什么？**

答：公司毛利率保持较好水平的主要原因系：一是规模效应的体现；二是受益于智能制造的持续推进，在降低成本的同时提升了生产效率；三是公司的定价模式是成本加成，当原材料价格波动形成趋势并达到一定幅度时，会进行相应的调价；四是公司不断强化内部管控，做好精细化管理。

**7、公司预计未来毛利率的趋势怎么样？**

答：一般而言，毛利率会受原材料、产品结构、规模效益等多种因素的影响，但随着公司营收规模的增长以及智能制造战略的持续推进，我们认为维持合理的毛利率水平是可持续的。

**8、越南工业园奠基时间推迟的原因是什么？是否会影响投产时间？**

答：越南工业园奠基时间推迟主要是受疫情等因素影响，该园区已于 2022 年 7 月正式开建，项目分两期建设，其中一期工程预计 2024 年初建成投产。

**9、公司目前国内外业务占比如何？**

	<p>答：公司是按照产品交付地来区分国内业务和国际业务。2022 年上半年，公司国内业务占比 71.28%，国际业务占比 28.72%。</p> <p><b>10、品牌客户是直接下单还是通过成衣加工厂下单？</b></p> <p>答：公司与品牌客户之间始终保持较密切联系，但总体来说，公司与成衣加工厂之间直接结算的比例更高。</p> <p><b>11、公司换届之后，生产运营思路方面是否会产生变化？</b></p> <p>答：2022 年 7 月 1 日，公司完成了新一届董事会、监事会的换届选举工作，其中蔡礼永先生担任公司董事长，郑阳先生担任公司副董事长兼总经理。从管理层结构及中长期战略规划来看，公司内并无实质性变化。同时，公司实控人仍是章卡鹏先生和张三云先生。</p> <p><b>12、公司前五大客户分别是哪些品牌？</b></p> <p>答：具体品牌客户名称涉及商业秘密，不便透露，总体来说，包含运动、休闲等品类。</p> <p><b>13、孟加拉工业园上半年情况如何？</b></p> <p>答：孟加拉工业园虽受疫情影响，但上半年的营收增速仍较快，呈现稳步向上的趋势。</p> <p><b>14、公司业务的增量主要是来自于新客户的加入还是老客户增量？</b></p> <p>答：公司业务的增量既有来自新客户拓展带来的增量也有现有客户份额的提升，但新客户前期的增量相对来说不会很大。</p> <p><b>15、公司对于国内外产能占比的规划是怎样的？</b></p> <p>答：随着海外生产基地的建设，海外产能会有所提升；但伴随着智能制造战略的推进，国内产能也会增加，因此，短期来看，公司产能仍会以国内为主。</p>
<b>附件清单</b>	无
<b>日期</b>	2022 年 8 月 27 日