

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：2018-015

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 type="checkbox"/> 其他：电话会议
参与单位名称及人员姓名	国寿安保基金管理有限公司：季天华、宋易潞、王韞涵
时间	2018年12月5日
地点	公司三楼会议室
上市公司接待人员姓名	谢瑾琨、黄汝迁
投资者关系活动主要内容介绍	<p>一、基本情况介绍</p> <p>公司主要经营钮扣、拉链等服饰辅料产品。具体细分来说，钮扣产品，公司是全球品类最为齐全、整体规模处于领先的制造业企业；拉链产品起步于2000年，因拉链的营销渠道脱胎于原有钮扣业务，所以公司拉链业务主要为服装鞋帽休闲用品拉链为主，为条装拉链，在业内仅次于YKK。</p> <p>追溯公司生产经营历程，最早可以追溯到1976年，大致可以分为两个阶段：第一阶段（上市前），得益于改革开放政策，我们国家参与国际分工，因人口红利等因素，服装行业得到了快速发展；同时，在多年的发展过程中，公司第一代领导人和领导集体的独特人格魅力形成的企业文化及凝聚的团队精神，促进公司稳健发展。第二阶段（上市以后），伴随着公司进入资本市场，通过多次融资带来公司发展所需要的资金；同时受益于国内有效市场的壮大，以及下游服装行业的产业整合，形成的偏寡头式效应，“好马配好鞍”的诉求推动公司快速发展。</p> <p>2010年后，受制于行业去库存、产业迁移等原因，公司发展遇到了一些困难。2013年后，公司开始提出国际化战略，希望通过8-10年的努力，实现公司未来成为全球知名的服饰辅料专业供应商的愿景。展望未来，公司主要布局下列三大方面工作：1、国际营销网络建设和生产基地的全球布局；2、机械化、自动化和智</p>

能化建设，提高劳动生产效率；3、加强信息化建设，提升管理效率。

二、互动环节：

1、从近两年公司财务报表看，内销市场景气度明显好于国际市场，请问这种趋势是否会维持？

答：首先，需要明确的是公司划分国内市场和国际市场的方式是按照公司产品的交货地点来划分，而非按照客户或者最终流向地，所以实际上公司部分产品通过下游服装间接出口到国际市场的；其次，近两年受国际区域市场、品牌客户自身调整等因素影响，公司国际业务增速放缓，但公司国际化战略正不断推进，品牌客户的源头开发也在深入，公司仍看好未来国际市场前景。

2、请问公司一些主要国际客户，如 H&M、耐克、阿迪达斯等的供应区域在国内还是国外？

答：根据每个客户的不同需求，公司产品的交付地点也有所不一样，但总体来说，国内和国际都有；故公司在生产经营过程中，更注重对品牌客户的服务、开拓和未来发展前景的关注。

3、请问公司前三季度主要客户的增长情况如何？

答：从公司统计数据来看，大部分客户仍保持增长，但也有部分客户的接单下滑。

4、相比 2017 年，公司今年前三季度增长放缓，主要原因有哪些？

答：主要原因有：1、受下游服装行业需求下滑影响；2、受市场流行趋势和客户控制成本等因素的影响，今年公司塑钢拉链、尼龙拉链增长较快，而对所占权重较大、价值更高的金属拉链需求在下降，从而对公司拉链整体业绩增速造成一定影响；3、区域市场的影响，例如土耳其市场。4、客户采购和下单方式的变化。目前，许多客户下单偏向于小批量、多批次，品牌运营商对于库存等的控制趋紧，部分客户因快速反应等需求，偏向于就近采购，影响订单流向。

5、根据公司披露的信息，公司产能利用率在 70%上下，请问能否进一步提高？

答：公司服饰辅料业务存在明显的季节性差异，在布局产能规划的时候，需要综合考虑忙季需求和淡季闲置问题，所以过于强调产能利用率的实际意义不大。

6、公司拉链业务具体分类有哪些，各自占比多少？

答：细分来说，公司拉链主要分为金属拉链、塑钢拉链和尼龙拉链三大类。

此外，隐形拉链、防水拉链等都属于尼龙拉链范畴。三大类产品中，金属拉链占比最高，塑钢拉链和尼龙拉链的相差不大。

7、请问公司今年毛利率下降是否与公司产品结构的变化也有一定的关系？

答：毛利率的变化有多方面因素影响，至于您说的情况，或多或少有一定影响在里面。

8、请问公司金属拉链和塑钢拉链的价格差距如何？

答：公司产品的定价模式是成本加成，但因具体细分种类太多，所以实际意义并不大。但常规来说，金属拉链价值比塑钢和尼龙拉链都高。

9、公司孟加拉工业园的产能规划如何？

答：公司孟加拉工业园一期产能设计是拉链 9000 多万条、金属扣 8000 多万套的规模，后续将根据东南亚市场开拓情况及客户需求，综合规划二、三期。

10、公司研发模式有哪些？

答：主要有以下三种模式：（1）联合开发，即公司研发人员参与客户服装的设计；（2）公司研发部先行研发设计供客户选样；（3）客户来样打样。

11、公司拉链产品和钮扣产品的客户群体是否有区别？

答：大类上来说，是一致的，都是纺织服装企业。同时，公司的品牌定位是一站式（全程）服饰辅料供应，注重对客户全辅料需求的综合保障能力。所以公司辅料产品种类多而全，并均具备一定的优势和实力，所以综合来说，在公司采购多个产品的客户会比较多。

12、公司未来产能布局的规划如何？

答：分两方面看，国内生产园区，公司将大力通过流程再优化和智能化改造，不断提高人均生产效率和生产保障能力；国际市场，随着公司孟加拉工业园正式投入运营，其产能会逐步得到释放，将大大提升对孟加拉及周边市场的服务和保障能力。同时，随着国际化战略的有效推进，公司会加大对国际市场其他区域的产能布局。

13、从公司披露的财报来看，公司今年应收账款回笼、经营性现金流比 2017 年要差点，请问主要是什么原因？

答：主要是受子公司中捷时代的影响，因其主要业务为军品业务，应收账款周期相对较长。

附件清单	无
日期	2018年12月5日