

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：2023-009

投资者关系活动类别	<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 checked="" 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	通过“全景·路演天下”( <a href="https://rs.p5w.net">https://rs.p5w.net</a> )参与公司2022年度业绩说明会的广大投资者
时间	2023年3月28日
地点	-
上市公司接待人员姓名	蔡礼永、谢瑾琨、沈利勇、吴冬兰
投资者关系活动主要内容介绍	<p><b>互动问题交流</b></p> <p><b>1、对电商客户的定位和发展如何？</b></p> <p>答：公司主营纽扣、拉链、金属制品、塑胶制品、织带、绳带和标牌等服饰及箱包辅料产品，主要服务于下游中高端品牌服饰企业，包括您所言的电商类客户。对于此类客户，公司看好这个业态的发展前景，也在积极接触、布局。</p> <p><b>2、越南和孟加拉市场的容量有多大？</b></p> <p>答：越南、孟加拉等东南亚国家因廉价、充足的劳动力优势，是全球纺织服装加工产能的重点迁移区域，服装加工业发展迅猛。根据世界贸易组织（WTO）发布的《2021年世界贸易统计评论》数据显示，越南、孟加拉国是仅次于中国的世界第二大、第三大成衣出口国。</p> <p><b>3、蔡总，织带未来（3-5年）预期收入大概是什么体量？目前织带品类竞争对手格局如何？</b></p> <p>答：织带是公司近年来正在培育的新品，我们希望通过几年的努力，将之培育成公司未来发展的八大支柱产品之一。目前国内织带行业分散，品类丰富，多以中小企业为主，尚未形成明显的龙头。</p> <p><b>4、公司海外客户结构和国内客户有什么区别？海外重点拓展哪类客户？谢谢！</b></p>

答：近年来，公司持续推进国际化战略布局，重点拓展海外优质的中高端品牌服饰企业；在客户结构方面与国内客户并无实质性差异，更多在于具体品牌企业间的差异。

**5、能谈一下公司的十四五、十五五中长期设想？有没有实质性的计划？**

答：感谢您的关注！公司的核心价值观是追求企业的长期可持续发展，希望做百年企业，为此，公司制定了分阶段的目标与计划，既有 5-10 年的中长期战略规划，也有每年的短期规划，公司每年的发展规划请参阅各年度报告。谢谢！

**6、公司目前股东人数是多少？**

答：根据相关规定，公司将在定期报告中披露每季度末的股东户数。截至 2022 年 12 月 31 日，公司股东总数为 17,865 户。

**7、请问公司前五大客户占总营收的多少？2022 年孟加拉业绩情况如何？**

答：2022 年公司前五大客户的营收占比为 7.06%；孟加拉工业园 2022 年度营收不到 3 个亿，盈利情况良好。

**8、请介绍一下今年子公司伟星光学的上市进展情况？**

答：伟星光学目前处于上市前的辅导期。谢谢！

**9、最近为啥一直都跌呢？**

答：股价往往会受到资本市场环境、行业情况、企业经营状况以及投资者预期等多种因素的综合影响。谢谢！

**10、（1）请问今明两年的分红计划会好于往年吗？（2）公司目前市值偏低，会持续计划巩固好市值管理吗？**

答：感谢您对公司的关心！对您提出的问题回复如下：（1）公司利润分配政策一直相对稳定，具体您可以参阅公司章程和未来三年（2022-2024）股东回报规划。（2）良好的市值管理能够较好地体现公司的内在价值，我们会持续努力做好这方面的工作。谢谢！

**11、今年一季度公司的出口订单量如何？是否受到整体出口的压力影响？公司今年在国际客户开拓方面有什么重点？**

答：受经济景气度以及市场需求等影响，纺织服装、服饰业的终端消费低迷，加之下游品牌客户高库存压力，使得行业景气度整体不太理想，公司短期接单承压明显。2023 年，公司将进一步加速全球化布局，一方面以全球化的视角聚焦核

心客户和重点区域，不断提升市场份额和品牌认可度；另一方面将不断强化专家销售竞争优势，加速源头客户开发和品牌指定，开发更多优质战略伙伴客户，提升国际市场份额。谢谢！

**12、蔡总好，我是伟星的忠实个人投资者，请问您两个问题：（1）我看不仅伟星还有得兴在 2021 年业绩都不错，2021 年为何辅料行业突然景气起来？（2）公司“十四五”、“十五五”有没有营收、利润、市值等规划？**

答：谢谢您的关注！您的问题回复如下：（1）2021 年辅料行业景气度较高，主要是因为 2020 年全球经济受疫情影响较大，消费需求有所滞后，2021 年国内疫情防控较好，国际贸易以及行业补库存明显，行业景气度明显上升。（2）公司既有 5-10 年的中长期战略规划，也有每年的短期规划，我们希望通过 5-10 年努力，成为“全球化、创新型的时尚辅料王国”。谢谢！

**13、公司推出子品牌是基于什么考虑？对多品牌的风险有充分预期吗？是否有欧洲的收购计划？**

答：公司推出子品牌主要是基于公司在中高端领域的突破，为了更好地服务高端品牌客户，占领更多的市场份额。目前公司高端子品牌尚处于培育过程中，自主培育或者并购将根据市场拓展情况而定。谢谢！

**14、越南和孟加拉规划的产能和收入预期？未来海外收入中期大概占比多少？销往哪些客户？**

答：孟加拉园区主要销售出口孟加拉当地服装加工厂，少部分订单销售到巴基斯坦和印度；越南园区主要面向迪卡侬、阿迪达斯、耐克等成衣加工厂；未来越南的发展规模将超过孟加拉；公司海外收入占比将逐步提升。

**15、对标 YKK, 伟星有哪些方面需要提升？海外拓展如何应对 YKK 的强竞争力？业内有哪几家值得尊重的竞争对手？谢谢！**

答：对于您所提的问题，我们回复如下：（1）YKK 是一家知名的国际拉链制造企业，其在品牌的积淀和知名度方面有较大的优势；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，特别是公司拉链业务在产品品类的多样性、时尚性，款式的新颖及创新能力、对市场的快速反应以及产品的配套能力等方面形成了较强的竞争优势。未来，公司将聚焦客户需求，不断提升在设计、制造和服务等方面的能力，以更好地服务于下游中高

端品牌客户。(2) 在服饰辅料行业，不管是国内优秀企业还是国际知名同行，都有值得我们尊敬和学习的地方。

**16、欧洲奢侈品订单目前收入和可拓展空间多大？谢谢！**

答：公司产品在欧洲奢侈品领域已逐步渗透，但目前总体占比不高，可拓展的空间较大。谢谢！

**17、请问蔡总：伟星目前在做哪些竞争对手没有做的事情？相比对手哪些方面需要提高以提高竞争力？**

答：公司坚持“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，特别是在产品品类的多样性、时尚性，款式的新颖及创新能力、对市场的快速反应等方面形成了较强的竞争优势。未来，公司将聚焦客户需求，不断提升在设计、制造和服务等方面的能力，以更好地服务于下游中高端品牌客户。谢谢！

**18、2022年度孟加拉工业园实现了多少收入？盈利情况如何？**

答：2022年度孟加拉工业园营收不到3个亿，盈利情况良好。

**19、年报披露后看到好多投资机构通过电话会议或到现场对公司进行调研，我们这些中小投资者怎么参加？可以告知相关流程么？谢谢！**

答：您可直接致电公司证券部咨询、预约，联系电话：0576-85125002。谢谢！

**20、公司近三年的净资产收益率情况如何？**

答：公司2022年、2021年、2020年加权平均净资产收益率分别是17.69%、17.40%、16.23%；扣除非经常性损益后的加权平均净资产收益率分别是17.12%、17.05%、10.36%。

**21、请问董秘，证监会或者交易所的制度对公司年报、半年报、季报的业绩预告、业绩快报是否有强制披露的要求。谢谢。**

答：《深圳证券交易所股票上市规则》之“第六章 定期报告”对上市公司是否进行业绩预告或业绩快报有明确规定，公司也将严格遵循相关规定履行信息披露义务。谢谢！

**22、公司海外孟加拉子公司的营收占国际营收的比例有多少？孟加拉海外子公司今后的发展定位是怎样的？**

答：2022年孟加拉工业园营业收入继续保持较快增长速度，但占公司总营收

比例仍较小。未来公司会继续根据市场需求对其产能进行合理部署，从而更好地服务于当地及周边市场的客户。

**23、能否介绍一下公司智能制造对公司经营效率的提升作用？**

答：智能制造给公司的生产经营带来了多方面的变化：一是生产方面，实现智能排产、设备联网、检测自动化、物流自动化，在提升生产效率的同时强化产品品质的稳定性。二是流程方面，在接单、排产、生产、品质等全过程实现场景的可视化，极大的便利了“客户-工厂”之间的信息传递。三是设计方面，打造全品类、全流程的全球一站式订单协同和设计协同平台，进一步提升客户的体验感等。

**24、公司计划什么时候开年度股东大会？登记日哪一天？**

答：公司 2022 年度股东大会定于 2023 年 4 月 11 日召开，股权登记日为 2023 年 4 月 4 日。

**25、公司 2023 年的经营目标是怎么样的？**

答：2023 年，公司计划实现营业收入 39.20 亿元，营业总成本控制在 33.50 亿元左右。

**26、最近伟星房产有点猛，它是公司旗下的吗？**

答：公司主营纽扣、拉链、金属制品、塑胶制品、织带、绳带和标牌等服饰及箱包辅料产品的生产与销售，不涉及房地产相关业务。

**27、公司现阶段面临的主要风险有哪几点？如何应对？**

答：公司可能面临国际贸易环境不确定性增加、经济景气度下行、生产要素成本持续上升、应收账款坏账等带来的风险。对此，公司一方面将积极开拓新市场，不断谋求新发展；另一方面将全面提升企业的研发能力、智能制造水平和内控管理能力，从而增强公司的核心竞争力和抗风险能力，努力实现长期可持续健康发展。

**28、2022 年度公司资产减值损失金额较大，达 1425 万元，请问具体计提了什么减值？**

答：2022 年度公司资产减值损失 1,425.36 万元，其中：存货跌价损失 63.39 万元，固定资产减值损失 1,361.98 万元。

**29、公司的竞争优势有哪些？**

答：经过三十多年的发展，公司业已成为国内服饰辅料行业的领军企业，在研发与技术、智造与规模、营销与服务、品牌与品质、企业文化与管理团队等方面形成了较强的综合竞争优势。

**30、公司面对原材料成本上涨，是否会同比例上调产品价格？**

答：公司总体执行“成本加成”的定价原则，一般当原材料价格波动形成趋势性变化时，公司会针对性调整相应产品的销售价格。

**31、请问公司 2022 年度的产能利用率是多少？**

答：公司 2022 年度的产能利用率为 63.30%。

**32、请问公司的企业愿景是什么？**

答：公司希望通过五至十年的努力，发展成为“全球化、创新型的时尚辅料王国”，为海内外品牌客户提供优质的产品与服务。

**33、请问公司客户在设计服装款式时，如何选择辅料产品？怎么确定哪个供应商？价格对客户决策的影响有多大？**

答：（1）公司客户在选择辅料产品时，一般主要包括以下几种方式：一是根据辅料供应商的设计样品进行选择；二是辅料供应商根据服装面料、设计风格等情况进行针对性或联合开发；（2）客户在选择供应商时通常会结合品质、交期、服务、价格等因素综合考虑；（3）服饰辅料占成衣的比重较小，相对于价格，品牌客户会更注重品质、产品研发能力、快反能力和保障服务等综合需求的满足。  
谢谢！

**34、其他流动资产期末数较期初数增加了 3500 多万，主要是什么原因引起的？**

答：其他流动资产期末数较期初数增加 3,557.02 万元，主要系报告期末公司预缴或未抵扣的税金较期初增加所致。

**35、请问公司目前海外生产基地有哪些，产能占比多少？**

答：公司目前在运营的海外生产基地为孟加拉工业园，占公司总产能的 14.95%。另外，公司越南工业园于 2022 年 7 月开工，目前尚处于建设期。

**36、公司年末存货有 5.6 亿元，都包括哪些？**

答：公司年末存货账面价值 5.63 亿元，分别包括原材料 1.48 亿元、在产品 2.34 亿元、库存商品 1.77 亿元和委托加工物资 0.05 亿元。

**37、公司 2022 年末短期借款 6.5 亿元、长期借款 1.99 亿元，同比增幅较大，请问借款的原因？**

答：2022 年末短期借款同比增加 3.21 亿元、长期借款同比增加 1.95 亿元，主要系报告期销售规模扩大，日常经营活动资金需求增加，向银行借款增加。

**38、请问公司目前主营产品有哪些？**

答：公司专业从事钮扣、拉链、金属制品、塑胶制品、织带、绳带和标牌等服饰及箱包辅料产品的研发、制造和销售。

**39、请独董评价一下公司内控管理工作？**

答：公司现有的法人治理结构完善，内部控制体系健全，能有效防范各类经营风险，不存在重大内控缺陷。

**40、公司分红一如既往的慷慨，管理层给力！**

答：感谢您对公司的认可和支持！

**41、目前国内外消费终端不景气，对贵司业务的影响有多大？相比同行情况如何？**

答：受经济景气度以及市场需求等影响，纺织服装、服饰业的终端消费低迷，加之下游品牌客户高库存压力，使得行业景气度整体不太理想，公司短期接单承压明显，但表现好于同行。

**42、未来公司的毛利率还能提升吗？**

答：毛利率会受忙淡季、产品结构变化及规模效应等多种因素的影响，公司遵循合作共赢的原则，希望一直保持合理的毛利率水平。

**43、公司去年的出口业务比例是多少？这个变化趋势是怎么样？**

答：2022 年，公司国际业务的营收占比为 30.69%，较上年同期上升了 3.61 个百分点；未来随着公司全球化战略的持续推进，公司国际业务的比重将进一步上升。

**44、虽然公司第四季度业绩有所下滑，但全年能继续稳健增长，特别是在如此宏观环境下，非常牛！**

答：感谢您的认可！

**45、请问独董，公司对你们的意见重视吗？**

答：公司十分重视我们独董的意见，对我们在风险防控、智能改造、精细化

管理、加速国际化战略实施等方面的合理建议予以了采纳和实施。

**46、其他应付款期末数较期初数增加 4547 万，主要是什么项目增加？**

答：其他应付款期末数较期初数增加 4,547.42 万元，主要系 2022 年 12 月取得坐落于临海市邵家渡街道山下坦村 22-14 号出让地块使用权，应付土地款增加 8,021.00 万元所致。

**47、去年人民币贬值幅度较大，想请问贵司如何看今年的汇兑影响？**

答：人民币贬值有利于出口业务的开展，在汇兑损益方面有一定的积极影响，结合去年汇率的变动情况，总体来说今年在汇兑方面的压力还是挺大的。

**48、请问董秘，目前公司的市场占有率是多少？**

答：服装辅料属于纺织服装的分支行业，行业统计数据较为缺乏。根据纺织服装行业有关数据推算，目前公司钮扣产品占国内中高档钮扣的 20%左右；拉链产品应用领域较广，市场容量大，公司拉链产品的市场份额仍较小。

**49、公司新一年的重点工作有哪些？**

答：公司 2023 年的重点工作主要有以下几个方面：（1）深化产品研发先锋战略；（2）持续推进智能制造战略；（3）加速推进全球布局；（4）持续推进人才梯队建设；（5）提高风险防范能力与规范运营水平。

**50、公司新拓展的品类市场容量有多大？比如织带占比有多少？**

答：公司新拓展的品类在服饰和箱包等领域有广泛的应用，市场容量较大。目前公司织带等新品类基数还较小。

**51、目前公司已开发出多少生物基辅料？**

答：公司在生物基 POM 拉链的基础上进行开拓创新，相继开发了生物基钮扣、生物基涤纶拉链、生物基塑胶制品等一系列生物基辅料，促进了生物基材料在服装行业的应用与发展。

**52、公司在年报中提到的生物基系列产品是什么，有什么特点？**

答：生物基系列产品是公司在绿色环保领域的又一成果。生物基系列产品采用废蜜糖、灌木、牛粪等可再生的生物资源，通过一系列的加工成为高分子材料，并最终制成服饰品牌客户所需的各类辅料；该系列产品既保留了绿色环保、低碳、可再生等生物资源的优点，同时通过化工合成后，又具有了高分子材料的性能和稳定性，从而更适合在服装领域的应用。

**53、请问公司产品以直销还是分销为主？**

答：公司产品为直营销售，主要通过投资设立的销售分/子公司、办事处等分支机构以及综合性的贸易公司销售给全球的品牌服饰企业和服饰加工厂。

**54、目前公司拥有多少项专利，其中发明专利多少项？**

答：截至 2022 年 12 月 31 日，公司共拥有授权专利 1,139 项（海外授权专利 18 项），其中发明专利 207 项。

**55、请问公司共有多少员工，其中技术人员大概占多少？**

答：截至 2022 年 12 月 31 日，公司共有在职员工 8,507 人，其中技术人员 824 人，占 9.69%。

**56、去年海外业务增速较快的原因是什么？**

答：主要是由于近几年公司持续推进全球化战略，成效逐步体现。

**57、请问公司近两年研发投入情况如何？**

答：公司 2022 年研发投入 15,138.07 万元，占营业收入比重为 4.17%；公司 2021 年研发投入 13,860.31 万元，占营业收入比重为 4.13%。

**58、为什么选择当前的经济形势下进行定增？**

答：目前行业景气度整体较低，使得业内竞争更加激烈，行业正经历新一轮的洗牌和调整。对于优秀的企业而言，会带来更多的机会。公司提前布局未来战略规划，从而更好地满足经济复苏后的市场需求。

**59、公司定增项目的进度如何？**

答：公司定增项目相关申报材料正在积极准备中，计划于 4 月下旬向主管部门提交申请，具体情况敬请关注公司后续相关公告。

**60、公司大概什么时候派发股息红利？**

答：根据相关制度规定，权益分派手续应于股东大会通过后两个月内实施。敬请关注公司后续公告。谢谢！

**61、公司第四季度毛利率逆势提升的原因是什么？**

答：剔除公司因遵循会计政策要求将原销售费用里的包装费转入营业成本的影响，公司 2022 年第四季度毛利率同比提升 0.5%，保持相对稳定的水平。

**62、公司产品售价 2022 年有变化吗？**

答：2022 年度，公司主营产品纽扣和拉链的平均销售价格略有提升。

**63、请问公司 2022 年、2021 年的流动比率和速动比率分别是多少？**

答：2022 年公司的流动比率和速动比率分别为 1.28、0.91；2021 年公司的流动比率和速动比率分别为 1.51、1.04。

**64、请问沈总，公司今年一季度的订单相较去年同期情况如何？**

答：受经济景气度、市场需求以及下游品牌客户高库存压力等因素影响，公司短期接单仍存在较大的压力。

**65、公司越南工业园建设进展如何？**

答：越南工业园建设已于 2022 年 7 月正式动工，目前按规划正常推进中，一期工程预计 2024 年初建成投产。

**66、公司的毛利率一直维持在 30%以上，能否详细说明一下公司在成本管控方面的优势？**

答：公司一直注重成本管控方面的成效，一方面坚持以投入产出为核心，持续强化内部管控，做好精细化管理，努力实现降本降耗；另一方面持续推进智能制造战略，在降低成本的同时提升生产效率。

**67、疫情过去后，相关的露营经济市场比较好，希望公司介入这个市场。**

答：公司一直追求“辅成大业”，目前主营纽扣、拉链、金属制品、塑胶制品、绳带、织带和标牌等服饰及箱包辅料，未来公司将继续专注于为各类服饰箱包品牌企业、户外用品企业等客户提供优质的辅料产品。

**68、公司在品牌客户中的份额占比如何？**

答：公司在客户的订单份额因客户匹配度、合作时间长短、紧密程度的差异，其占比不尽相同。

**69、公司今年会出一季度业绩预告么？**

答：公司会严格按照相关制度要求履行信息披露义务，敬请关注。

**70、公司计划什么时候进行分红？**

答：公司 2022 年度利润分配预案尚需经公司 2022 年度股东大会审议通过后方可实施，具体情况敬请关注公司后续相关公告。

**71、公司 2022 年度境内、境外收入占比及其变动情况和毛利率情况如何？**

答：2022 年度，公司国内业务收入合计 25.15 亿元，占比为 69.31%，同比增长 2.76%，毛利率为 37.89%；国际业务收入合计 11.14 亿元，占比为 30.69%，同

比增长 22.56%，毛利率为 41.55%。

**72、公司在分红上向来是非常给力的，被誉为 A 股的现金奶牛，这也是我一路持有的首要原因，虽然当前的经营业绩有一定的压力，但我会继续持有，加油。**

答：感谢您对公司长期以来的支持和认可。我们会努力的。谢谢！

**73、公司钮扣产品是按每粒定价还是按每公斤进行定价的？**

答：公司钮扣产品定价一般是按粒来定价的。

**74、合并现金流量表中支付其他与筹资活动有关的现金本期数为 2317.53 万元，请问是什么业务？**

答：合并现金流量表中“支付其他与筹资活动有关的现金”本期数为 2,317.53 万元，系支付租赁款。

**75、您好董秘，贵公司是我国钮扣、拉链等服饰辅料产品龙头企业，产品大量出口国外，目前美国及欧洲市场在降低中国非战略商品关税的消息对公司出口业务影响多大？**

答：美国降低中国非战略商品关税有利于国内纺织服装及服饰业出口业务的开展，对公司出口业务也会带来一定的机会，但影响有限。

**76、固定资产期末数达 16.8 亿元，同比增加 4.5 亿元，请问增加的原因？**

答：固定资产期末数较期初数增加 36.50%，主要系报告期头门港厂区、尤溪坎头工业园、花园工业园等工程完工，结转固定资产所致。

**77、公司本次募集资金所投的各个项目何时启动？投产时间分别是什么时候？**

答：公司本次向特定对象发行股份募集资金主要用于“年产 9.7 亿米高档拉链配套织带搬迁及服饰辅料技改项目（一期）”“年产 2.2 亿米高档拉链扩建项目”“越南服装辅料生产项目”和“补充流动资金”；其中三个募投项目的建设周期均为 3 年，目前已按规划在正常推进中。

**78、公司海外新客户从突破到形成稳定的合作关系大概需要多久？**

答：品牌客户的开发是一个系统工程，包括前期不断的接洽、相互认同后的客户验厂等环节进入供应商名录，之后仍需通过持续提供优质的产品和服务等过程进一步获得客户认可，从而实现份额的不断提升，中间涉及大量的往复努力和较长时间沉淀。

**79、请问公司 2022 年度收到多少政府补助？对公司业绩影响大吗？**

答：2022 年，公司共获得政府补助 3,579.82 万元，其中与资产相关的政府补助 1,799.94 万元，与收益相关的政府补助 1,644.87 万元；计入当期损益的政府补助金额为 2,681.58 万元，占利润总额的 4.62%。公司经营业绩不存在对政府补助的重大依赖。

**80、公司 2022 年末长期股权投资比期初数增加了 2195 万元，请说明具体原因。**

答：公司长期股权投资期末数较期初数增加 2,194.82 万元，主要系报告期对浙江伟星光学股份有限公司确认投资收益 992.77 万元以及对浙江融汇环境科技有限公司追加投资 1,210.00 万元所致。

**81、截至目前，公司对外有担保吗？**

答：截至目前，公司存在对外担保事项，主要为全资子公司伟星实业(孟加拉)有限公司提供了担保。

**82、请问公司 2022 年度享有哪些税收优惠政策？**

答：2022 年度公司享有以下税收优惠政策：

(1) 根据全国高新技术企业认定管理工作领导小组办公室《关于浙江省 2020 年高新技术企业备案的复函》(国科火字(2020)251 号)，本公司被认定为高新技术企业，有效期自 2020 年 1 月 1 日至 2022 年 12 月 31 日，2022 年度公司按 15% 的税率计缴企业所得税。

(2) 根据全国高新技术企业认定管理工作领导小组办公室《关于对深圳市认定机构 2022 年认定的第二批高新技术企业进行备案的公告》，子公司深圳市联星服装辅料有限公司被认定为高新技术企业，有效期自 2022 年 1 月 1 日至 2024 年 12 月 31 日，2022 年度深圳市联星服装辅料有限公司按 15% 的税率计缴企业所得税。

(3) 根据《临海市人民政府办公室关于调整城镇土地使用税分类分档差别化减免政策的通知》的规定，城镇土地使用税按上一年度的“亩均论英雄”综合评价结果实行分类分档差别化减免政策，本公司作为符合条件的 A 类企业，享受 2022 年度城镇土地使用税减免的优惠。根据临海市“放水养鱼”行动计划，子公司临海市伟星化学科技有限公司享受城镇土地使用税减免的优惠。

**83、董秘，您好！我来自大决策，公司为什么在现如今的经济形势下进行定**

增？另外，公司如何看待养老金减持公司股价的现象？

答：（1）目前，行业景气度整体不太理想，使得业内竞争更加激烈，行业正经历新一轮的洗牌和调整，对于优秀的企业而言，会带来更多的机会。公司提前布局未来战略规划，从而更好地满足经济复苏后的市场需求。（2）公司股东持股数量增减变动均系正常的市场投资行为，我们应理性看待。

**84、请问蔡总：伟星面临的主要风险点是？如何应对？谢谢！**

答：面对当前的国内外宏观环境及经济形势，公司预计未来将可能面临以下四个方面的风险：

（1）国际贸易环境不确定性增加的风险。近几年，国际贸易保护主义有所抬头，贸易摩擦政治化的倾向日益突出，加之中美博弈、俄乌冲突等导致动荡加剧，影响全球经贸秩序和供应链体系；以美元为主的外汇结算货币汇率波动变化加大；纺织服装产业迁徙加速，给国内进出口企业带来了诸多不利，国际贸易环境不确定性增加，将对公司全球化战略的推进带来更多的困难和挑战。

（2）经济景气度下行的风险。服饰辅料作为传统日用消费品，其发展受经济景气度以及市场需求的直接影响。当前，世界经济滞涨风险上升，俄乌冲突推高全球能源、粮食等大宗商品价格，欧美等主要消费地区面临严重的通胀压力；而国内经济发展也面临较大压力，终端消费明显疲弱，终端市场的需求低迷，严重影响了服装、箱包等日用品的消费；如果经济景气度持续下降，纺织服装、服饰业将面临市场整体需求不足的压力。

（3）生产要素成本持续上升的风险。公司主营各类服饰辅料产品，为典型的劳动密集型企业；原材料价格高企、劳动力成本上行以及环保要求提高等诸多方面的影响导致企业运营负担进一步加重，公司面临的成本压力将持续增加。

（4）应收账款坏账风险。公司历来注重财务风险的防范与把控，对应收账款有较为完善、科学的管理机制，而大部分客户信誉较好，与公司建立了长期稳定的业务合作关系，但若全球经济和贸易环境变差，或出现重大不利影响因素或突发不利事件，则也可能导致公司应收账款不能按时收回及形成坏账损失，从而对公司资金使用效率及经营业绩产生不利的影响。

针对上述风险因素的影响，公司一方面将积极开拓新市场，不断谋求新发展；另一方面将全面提升企业的研发能力、智能制造水平和内控管理能力，从而增强

	<p>公司的核心竞争力和抗风险能力，努力实现长期可持续健康发展。</p> <p><b>85、请问公司对奢侈品订单有什么预期？目前客户拓展是否有进展？</b></p> <p>答：公司已与部分奢侈品牌客户进行合作，但是订单总量在公司现有业务的权重相对较小。</p> <p><b>86、公司对织带产品中期在收入中占比有大致的预期吗？市场空间多大？</b></p> <p>答：织带产品为公司新拓展的品类，在服饰和箱包等领域有广泛的应用，市场容量较大，目前公司织带等新品类基数还较小。</p>
<b>附件清单</b>	无
<b>日期</b>	2023年3月28日