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**

|  |  |
| --- | --- |
| **投资者关系****活动类别** | □特定对象调研 □分析师会议□媒体采访 ☑业绩说明会□新闻发布会 □路演活动□现场参观 □其他 （请文字说明其他活动内容） |
| **参与单位名称及人员姓名** | 通过“上海证券交易所上证路演中心”参与公司2023年第三季度业绩说明会的广大投资者 |
| **时 间** | 2023年12月11日（星期一）下午13:00-14:00 |
| **地 点** | 上海证券交易所上证路演中心（网址：https://roadshow.sseinfo.com/） |
| **上市公司接待****人员姓名** | 董事长、总裁：阮积祥副董事长、副总裁兼董事会秘书：谢云娇轮值执行总裁：郑海涛财务总监：林美芳 |
| **投资者关系活动主要内容介绍** | 1. **您好领导，公司对于2024年有怎样的规划呢？**

答：2023年前三季度，我国缝制机械行业面临内需低迷、外需下行的双向挑战，行业经济整体回落至近十年来最为低迷的水平。2023年1-9月，公司实现营业收入41亿元，同比下降6.70%；实现归母净利润4.12亿元，同比下降2.71%；整体优于行业平均水平。公司已于2023年9月27日披露2023年限制性股票激励计划，将现金流及净利润率作为未来三年（2023-2025年）的业绩考核指标，未来将努力实现上述目标，谢谢！1. **公司海外市场的经营布局是怎么样的？**

答：目前公司在全球160多个国家和地区拥有8,000余家经销及分销网点，从2022年开始，公司进一步强化海外发展机会，加大海外资源投入，加快渠道建设，将重量级营销人员逐步向海外倾斜；加大海外办事处、分子公司的构建，扩展海外本地化销售及服务人员；将海外指挥中心前移至海外一线，公司高管必须重点关注海外市场，尤其是对3+8国重点海外市场发展的支持，从组织建设、资金投入、人员匹配等。同时利用全球的渠道网络优势，在重点市场构建成套智联标杆工厂，不断拓展中大型客户的占比，实现立足中端、拓展中高端的市场格局。谢谢！**3、注意到公司发布了增加回购金额的公告，回购上限增加了1.4亿元，在这个中位增加回购金额是基于什么去考虑的？**答：为响应监管机构“活跃资本市场，提振投资者信心”号召，基于对公司未来持续发展的信心和对公司价值的高度认可，增强投资者对公司的投资信心，公司决定将回购资金上限提升至3.8亿元，尽管当前政治经济形势存在较大不确定性，行业发展也存在较大挑战，但我们仍然对行业发展、对公司未来发展充满信心。因为我们有挑战，就有机会。危机危机，危中蕴含着机会。我们作为行业的龙头，公司将持续聚焦核心品类，打造爆品，提升产品竞争力，抓住行业数字化智能化发展转型机会，提高公司市占率，提升公司规模以及盈利能力，因此调增了回购金额，也希望各位投资者关注公司的长期发展价值，与公司携手同行。谢谢！**4、请问缝制机械行业现状及2024年发展展望？**答：据中国缝制机械行业初步估算，2023年行业工业机总产量约为550万台左右，回落到接近2016年行业最为低迷的水平。截止到9月末，库存基本回落到合理水平，逐步为后续补库打开空间。2024年挑战与机遇共存，预计2024年行业产销有望在上半年止跌企稳，在下半年逐步回升，并即将开启触底回升和恢复性增长的5年新周期。谢谢！**5、订单能见度或下游客户能见度大概有多久？**答：公司缝制产业创始于1995年，公司目前已经发展成为集服装面辅料仓储、数字板房、智能验布、智能裁剪、吊挂缝纫、后道分拣、成品仓储及APS、MES、WMS等软硬件为一体的成套智联服务商，公司产品远销全球160多个国家，拥有8000余家经销商，其主要产品缝纫机以经销模式为主直销模式为辅，其他如智能裁剪以经销模式+直销模式相结合。经销模式下的产品交期及订单周期相对较短。不同的客户群体以及不同的销售模式下其订单交期不同。公司致力于聚焦资源打爆品，提升产品赢订单来提升公司订单能见度以及下游客户的采购量，从而提升公司在任何一种销售模式的成交量。谢谢！**6、您好，请问如何看待海外产业转移？**答：无论是国内向海外转移还是东部向西部转移，在转移过程中，通过下游行业的新布局、新建厂、新扩产，会加快缝制设备更新换代，撬动存量并不断形成新的市场增量，利好整个缝制设备行业。相比国内市场，海外缝制设备存量大都为传统的缝制设备居多，随着纺织服装产业的转移、行业复苏及海外人工成本的逐年上升，自动化缝制设备等需求将快速加大，传统缝制设备更新升级将会成为未来海外市场的增长点。谢谢！**7、您觉得杰克在中大型客户的市占率较低的最大问题或瓶颈在哪里？**答：杰克缝纫机产业创始于1995年，自公司成立以来一直致力于研发创新，每年将销售收入5%以上的资金投向研发，通过内生式自主研发创新，尤其是缝制产业电控研究、缝制设备互联互通等数字化方面的研发创新，同时通过拓展外延式联合客户以及高校、科研机构进行联合创新，更是在发展过程中，积极通过并购重整，吸收行业内外先进技术以拓展和提升杰克技术核心竞争力以及品牌影响力。经过多年的锤炼打磨，杰克无论是技术和品牌在行业中都得到了极大的提升，杰克品牌逐步走向缝制设备第一品牌行列。对于中大型客户存量缝制设备主要采购的日台韩品牌，基于使用的习惯以及对日台韩历史悠久的品牌认知，要转变采购中国自主品牌还需要一定的过程。2021年公司推出成套智联，软硬件组合的数字化解决方案后，部分致力于数字化转型的中大型企业也逐步转向采购公司产品及解决方案，相信随着时间的推移，公司产品在中大型服装企业中的市占率将逐步提高。其次杰克旗下的奔马迈卡产品作为细分领域全球领导品牌，其客户群体中已经涵盖了中大型客户群体，因此公司未来在中大型客户群体中市占率的提升既有品牌基础，也有产品竞争力基础，公司拓展中高端，提升中大型客户市占率是必然趋势，也是公司未来的增长机会点，谢谢！ |
| **附件清单** | 无 |
| **日期** | 2023年12月12日 |