

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：2024-002

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 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（请文字说明其他活动内容）
参与单位名称	通过“上海证券交易所上证路演中心”参与公司2023年度暨2024年第一季度业绩说明会的广大投资者
时 间	2024年5月27日（星期一）下午13:00-14:30
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 轮值执行总裁：胡文海 副董事长、副总裁兼董事会秘书：谢云娇 独立董事：王茁 财务总监：林美芳
投资者关系活动 主要内容介绍	<p>1、请问目前贵司对2024全年行业形势是否有更进一步的更新判断呢？</p> <p>答：尊敬的投资者您好，2024年世界经济和上下游仍将处于相对缓慢的恢复期，行业尚不具备大幅反弹的基础。经过2022年、2023年连续两年的经济放缓、下行和结构性调整，行业库存不断趋于优化，经济企稳基础得到巩固，产品智能化升级成效较快显现，2024年行业有望开启一个触底回升和恢复性增长的新周期。据中国缝制机械协会预判，行业产销有望在上半年来止跌企稳，下半年明显增长，在上年</p>

低基数基础上，全年经济有望实现弱势回升，迈入恢复性增长的新周期。内销将有望触底回升，呈现个位数甚至两位数的中低速增长趋势；外销有望保持持平或实现个位数的小幅增长。展望 2025 年，全球经济增长将稳步复苏，大多数国家的通胀将恢复到疫情前的水平，发达国家将持续降息把利率控制至正常水平，多个国家大选过后表明将优先集中力量振兴经济、推进改革，我国大规模设备更新政策将持续落地发力，主要鞋服生产出口国将加大产能提升力度和进一步促进产业升级，全球消费能力和消费需求有望继续提升。预计 2024 年四季度开始行业发展将明显加快，2025 年将延续回升、增长势头，有望由低速增长转向中速增长，智能化、数字化升级将逐步成为行业增长的重要驱动力。谢谢！

2、公司 23 年推出的快反王产品反响较好，那未来公司在单品成套上有什么样的规划？

答：尊敬的投资者您好，公司将持续加大研发投入，不断提升产品力，通过过去三年与大客户的深度联合创新及标杆客户的打造，不断优化成套智联方案，以适应中大型客户不同的场景需求。通过与大客户的联合创新，倒逼公司不断推出单机爆品，通过一个个爆品的打造提升单品竞争力；单品竞争力提升了，将促进中小客户市占率的提升，单机竞争力强了，成套智联方案才能进一步优化，从而实现中小及中大客户市占率双向提升。通过中小中大客户双管齐下，相辅相成，螺旋式上升，进而助力公司高质量发展。谢谢！

3、您好！若行业复苏，公司还会不会储备相应的库存？在库存管理上公司又有什么应对措施？

答：尊敬的投资者您好，经过两年不断的去库存，公司库存在 2023 年年中已恢复至正常水平，高库存倒逼公司改

变过去以库存应对市场变化的模式，转而以柔性化生产及细胞式生产的方式去应对。同时通过整合 CRM 系统与经销商数据，我们逐步构建了一个能够实时追踪经销商库存的数字化平台，实现产业链库存线上化，拉进公司与市场需求的链接，能够更加及时的感知市场需求的变化。未来，公司将通过全面提升公司产品力、营销力、服务力、制造力及组织力去迎接行业的复苏。谢谢！

4、请问 2023 年快反王销售占比及毛利情况？

答：尊敬的投资者您好，快反王是我们在 2023 年 6 月 16 日推出的一款旗舰爆品，发布会当天预定量超 15 万台，但因为要确保产品质量，因此 616 预定的订单量不是一触即发，而是在控制产品品质的前提下逐步实现产能爬坡在下半年进行大规模交付。快反王销售在去年主要集中在国内市场，2024 年我们将进一步打开海外市场，针对海外市场的文化及语言问题，从去年第四季度开始我们逐步开展海外各国的发布会及挑战赛，预计 2024 年快反王将在海外进一步推广。无论是过去两年还是未来，公司都将主要精力聚焦在核心品类，缩减 SKU，打造爆品，提升产品力，实现产品逐步升级，最终实现盈利能力及毛利率的稳定提升。快反王是如此，其他产品也是如此。未来公司将不断提升产品力以提高公司盈利能力进而实现高质量发展，回报广大客户及股东是公司持续不懈的追求。谢谢！

5、请问目前 SKU 缩减进展如何，未来有何目标？

答：尊敬的投资者您好，至 2021 年底公司 SKU 大约 1 万种，经过两年的不断努力，目前已经取得了显著的效果，未来将进一步根据业务发展持续聚焦核心品类，缩减 SKU，推出爆品，实现价值营销，打造缝制行业的苹果。缩减 SKU

带来的好处主要有：①减少产品库存；②减少供应商备品备件；③减少服务人员投入；④把更多精力、人员投向核心品类研发，推出爆品。未来，公司将持续坚持打造爆品，希望在各品类，无论是高、中、低端都有相应的爆品。谢谢！

6、公司最近交流提到，未来海外是一个重要市场，要重点打造，请问有什么策略？

答：尊敬的投资者您好，在海外市场拓展方面主要有以下策略：①加快海外电脑化升级。海外电脑化占比比较低，公司通过快反王及其他产品爆品的发布会挑战赛，牵引海外不同层级的产品向更高层级的产品进行升级换代，逐步达到电脑化的替换。②加快成套智联市场拓展，提高中大客户市占率。通过过去三年标杆客户的打造，随着国内服装厂向海外转移，带动海外标杆工厂构建，加速海外成套市场推广；通过海外经销商及海外大客户群体走进国内标杆工厂，肯定了海外服装企业转型升级的需要。谢谢！

7、公司现金流取得了较大改善，那公司对未来现金流的支出有什么样的规划？

答：尊敬的投资者您好，未来公司将通过加大研发投入构建未来长期竞争力，不断提升公司盈利能力；重兵布局海外市场，构建海外产品力及市占率提升；增加投资者股东回报。谢谢！

8、请问 2023 年成套智联产品收入有多少？

答：尊敬的投资者您好，面对经济增长放缓、地缘冲突加剧、通胀保持粘性、货币持续收紧等内外部挑战，我国缝制机械行业内需低迷、外需下行，经济效益明显下滑，各项投资有所放缓，成套智联推广增速有所放缓。但经过 3 年的

打磨，成套智联作为行业未来发展的趋势却是越来越清晰，通过标杆工厂也形成了良好的势能效应。同时海外经销商及品牌商、服装协会等来华参观各地的样板工厂后，对成套智联产品产生了浓厚兴趣，海外服装协会更是与公司签署了战略合作协议，为海外成套的推广奠定了积极的基础。同时随着服装企业的外迁，公司成套智联产品也随着外迁海外，在部分国家也已经形成了一定的样板效益。谢谢！

9、新的管理层变化对公司经营管理有哪些影响？

答：尊敬的投资者您好，2023年度及2024年一季度的经营业绩是对杰克目前管理层的团队作战能力及组织力的有利说明。2023年5月新一届董事会成员换届，新经营管理层EMT“1+7”集体决策机制（EMT成员分别为总经理（阮积祥）+营销、研发、生产、财经、人力、战略等各部门的领军人物）在董事会授权范围内，对公司经营事项达成共识后便快速执行。此外，公司的轮值文化已经实施了多年，得到了全员的广泛认同。在遵从管理+专业双通道发展的前提下，实现中、高层管理层的轮岗，此举不仅有利于充分发挥每位管理者的专长，还能有效加强部门间的沟通与协作，打破部门墙，进而有效提升组织效率，同时通过轮值可以有效培养综合性人才及商业领袖。谢谢！

附件清单

无

日期

2024年5月27日