

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：2025-015

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：电话会议
参与单位名称及人员姓名	交银施罗德基金：高逸云、柳轩 国寿养老：李梅、徐昊、崔恒旭、洪奕昕 国盛证券：杨莹、王佳伟 光大证券：孙未未、朱洁宇
时间	2025 年 5 月 6 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	互动环节 1、公司一季度业绩靓丽，请问分地区和分产品来看分别如何？ 答：2025 年第一季度，公司实现营业收入 9.79 亿，同比增长 22.32%。分地区看，受益于全球化战略的深入，公司在国际市场的影响力持续提升，国际业务在今年一季度的表现好于国内业务；分产品看，拉链业务的增速略高于钮扣，织带业务基数较小，但也保持了不错的增速。 2、公司二季度以来接单情况如何？ 答：由于关税政策带来的不确定性以及服装等终端消费不振，当前行业总体非常谨慎，预计公司短期接单会面临一定压力。 3、加征关税会给行业竞争格局带来哪些影响？ 答：服饰辅料行业竞争格局整体较为稳定，本轮关税变动虽将加剧行业竞争程度，但有利于拥有国际化能力的企业。长期来说，衣食住行属于日常生活必需品，服装消费存在偏刚性的需求。在抵御关税政策等不确定性冲击的进程中，综合竞争实力强、国际化布局领先的头部企业更具优势，服饰辅料行业的集中度也会逐渐提升。

4、面对加征关税和国际订单迁徙的趋势，公司有哪些应对措施？

答：公司正逐渐形成一整套应对解决方案，将采取积极的态度和应对措施，努力抵御不利影响。在市场端，公司将加强与下游品牌服饰客户及成衣加工企业的交流，积极商讨并评估相关影响；另一方面，公司坚定推进国际化战略，加大对其他市场的拓展力度，持续做好与源头品牌的对接与开发工作，努力提升市场份额。此外，在内部，我们也将严控成本，在“开源”的同时努力“节流”，并通过加强货款管理等方式进一步提升资金周转效率。

5、公司预计加征关税将如何承担？

答：公司正与下游客户保持密切联系，积极沟通并将共同应对本次贸易冲突所引发的危机；但就目前中美之间加征关税的比例，产业链上下游实际很难完全消化，最终可能会抬高美国服装终端市场的零售价格。此外，尽管美国对部分国家实施了 90 天的关税暂停，但其后续不确定性仍然较高。

6、公司订单能见度和交期分别是多少时间？

答：公司产品的生产周期一般在 3-15 天，具体受公司产能饱和度、订单量和客户实际需求等影响而表现不一，常规来说忙季时交期会适当延长。当然，由于客户对于快反的要求越来越高，公司也在不断通过智能制造战略的实施和柔性制造体系的打造来提升生产效率，从而更好地满足客户对交期等方面的需求，因此公司订单能见度相对较短。

7、公司两家海外工业园的生产效率如何？其中越南工厂进度是否出现加速？

答：公司非常重视越南工业园的发展，配置了最成熟、先进的生产设备，并派驻了各业务线的中方骨干，其整体保障水平将逐步释放；由于公司孟加拉工业园建设和投产时间较早，其生产水平已落后于公司实际制造水准，公司已按既定计划对孟加拉工业园进行技改升级，目前正在推进过程中。

根据目前的市场趋势，公司国际化进程有所加速，海外产能将继续爬坡。其中，伴随主要客户陆续验厂通过后进行下单，公司越南工业园的产能利用率较之 2024 年呈现快速提高，订单趋势良好，预计营业收入在 2025 年度将有显著提升。

8、公司产品的定价模式是怎样的？下游客户对于产品价格的敏感度如何？

答：公司采用成本加成的定价模式。由于辅料产品非标属性明显，所以公司会依照客户的实际要求，根据生产过程中涉及到的材质、工艺、难度等进行合理

	定价。 总体来说，公司拉链等服饰辅料产品具有不错的性价比。但由于服饰辅料产品占成衣成本的比重较小，相对于价格，品牌客户除品质要求外越来越重视服饰辅料供应商的产品研发能力、交期和服务等综合能力。因此，我们认为产品价格只是下游客户的考量因素之一。
附件清单	无
日期	2025 年 5 月 6 日