

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：2025-023

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 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 checked="" type="checkbox"/> 其他：电话会议
参与单位名称及人员姓名	中邮人寿保险：高远、王东、曾芋葭 汇丰晋信基金：费馨涵、杨明芬 中金公司：陈婕
时间	2025年7月22日
地点	-
上市公司接待人员姓名	谢瑾琨、黄志强等
投资者关系活动主要内容介绍	<p>1、公司二季度以及近期接单情况如何？</p> <p>答：由于关税政策带来的不确定性以及服装等终端消费的不振，当前行业总体非常谨慎；叠加去年同期基数较高等因素，公司二季度整体接单面临一定压力。进入下半年，我们观察到行业有所回暖，但是行业整体仍然偏谨慎。</p> <p>2、公司对当前及中长期分别的发展目标是否出现变化？</p> <p>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，公司短期依然持审慎的态度。但中长期看，公司将聚焦服饰辅料主业，持续提升品牌影响力和产品竞争力，坚定看好其未来发展前景。公司希望通过五至十年的努力，致力于成为“全球化、创新型的时尚辅料王国”，成为全球众多知名服饰品牌的战略合作伙伴。</p> <p>3、公司越南工业园主要客户有哪些？</p> <p>答：公司越南工业园主要客户是在越南及周边有布局的服饰品牌企业或其指定的加工厂，其中既有公司已合作的客户，也有新开拓的客户。随着公司全球品牌影响力的持续提升，客户群体也正逐渐扩大。</p> <p>4、公司产品的定价模式是怎样的？价格是下游客户在选择供应商时的核心考量因素吗？</p>

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，公司纽扣、拉链等服饰辅料产品占成衣成本的比重较小；同时，相对于价格，品牌客户更重视服饰辅料供应商的产品研发能力、交期和服务等综合保障能力。因此，我们认为产品价格只是下游客户的考量因素之一，虽然短期市场竞争相比以往更加激烈，但公司会继续坚持“产品+服务”的经营理念，加大对下游品牌客户的开发与保障。

5、公司预计未来利润率的趋势会是怎样？

答：多年来，公司坚持“以开发为先锋”，通过创新、服务、智能制造等综合举措实现了较强的综合竞争优势，取得了不错的经营效益。未来，随着募投项目和新建产能的逐步投产，公司需要依靠营收规模的增长来维持盈利能力的稳定。公司会继续遵循合作共赢的原则，不会片面追求高毛利，但合理的毛利率水平是可持续的。

6、公司如何看待各大品类未来的发展情况？

答：目前公司主营纽扣、拉链、金属制品、塑胶制品、织带、绳带、标牌等服饰及箱包辅料产品，其中拉链和纽扣是核心的两大品类。细分来说，纽扣由于主要应用于服装，其市场空间相对受限，未来将稳健发展；而拉链可以应用于服装、户外、家纺、运动等领域，其市场空间更大，且根据行业有关数据推算，公司拉链业务所占的市场份额仍然较小，因而公司更看好拉链业务的未来发展前景；织带是公司过去几年培育的新品类，其在内衣、箱包等领域都有广泛的应用，是装饰性与功能性兼备的一种辅料，当前公司织带业务整体规模还较小，公司已制定了具体的经营策略，预期其未来将逐步向好；对于其他品类，公司将继续坚持“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”和快速响应的服务。

7、公司直接和间接出口到美国的占比有多少，加征关税预计对公司业务和行业竞争格局分别带来哪些影响？

答：从产品交付的角度看，公司主要根据品牌服饰企业的要求将产品直接交付给客户自有或其指定的成衣加工企业，因而公司国际业务的出口区域基本集中在孟加拉、越南等国际服装加工出口较多的国家或地区，直接出口到欧美源头

国家的业务量非常低。因此，终端消费国或区域调整成衣等商品的关税对公司业务的直接影响有限；但终端消费景气度以及国际贸易环境变化都会对纺织服装、服饰业产生一定影响。

从竞争格局来看，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。

8、面对加征关税和国际订单迁徙的趋势，公司在资本开支上有怎样的规划？

答：在产能规划上，在贸易环境和国际客户需求明朗之前，公司能够对国内外工业园产能进行合理的调配，有效发挥公司快速反应和产品运输半径大的优势。由于关税政策等国际贸易形势仍有较高的不确定性，除了正常技改等方面的投入，公司会在风险控制第一的前提下，更加审慎决策新的投资，尤其是暂时规避重大的资本开支；在未来布局上更加与时俱进，适应全球市场的趋势和变化，最终目的仍是实现全球交付能力和品牌影响力的提升。

9、当前公司海外生产基地主要迎来哪些突破和挑战？

答：经过多年发展，公司孟加拉工业园已进入正常运营状态，各项效益指标不错，但由于其建设、投产时间较早，其装备生产水平已落后于公司现有智能制造水准，公司将对其进行技改升级，以提升其综合保障能力；越南工业园于 2024 年 3 月投产，伴随主要客户陆续验厂通过，其产能利用率较之 2024 年呈现快速提升，订单趋势良好。

未来，公司将持续推进全球化战略，使服饰辅料的生产布局更加贴近下游品牌客户布局，公司海外产能比重将进一步提升。

10、公司对未来分红政策的规划？

答：公司一直坚持“可持续发展”和“和谐共赢”的理念，每年在综合考虑年度盈利状况、未来发展需求和股东意愿等因素的前提下，合理制定年度利润分配方案，积极回馈公司股东。自上市以来，公司平均分红率在 80%左右。

附件清单	无
日期	2025 年 7 月 22 日