

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：2024-007

投资者关系活动类别	<input type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 路演活动 <input checked="" type="checkbox"/> 其他：电话会议
参与单位名称及人员姓名	嘉实基金：谭丽 兴证全球基金：李君、伍修毅 大家资产：钱怡 长江证券：于旭辉、柯睿 海通证券：梁希 HSBC：薛丹彬 IDG：闫树仁 Pinpoint Asset Management：张凤涛 Capital Research & Management：Jackson Hui 京管泰富基金：王欣伟 颐和久富：米永峰 博时基金：王佳敏 东方阿尔法基金：钱文静 东方证券：施红梅、朱炎、王树娟 东证资管：唐亮 东吴证券：赵艺原 高毅资产：方振 工银瑞信基金：何秀红 光大证券：孙未未 广发证券：李咏红 国富人寿：张歌 国海富兰克林基金：安一夫 国华兴益保险资管：韩冬伟 国金证券：杨欣、杨雨钦 国联民生：华思怡 国盛证券：王佳伟 国寿养老：马志强 国泰君安：曹冬青 国信证券：丁诗洁、刘佳琪 华安基金：张峦、杨明 华能贵诚信托：赵文 华泰证券资管：陈辛

华泰资管：朱南钰
华鑫证券：娄倩
汇丰晋信基金：刘禹良
汇添富基金：劳杰男、杨璿
金鹰基金：李敏晗
开源证券：张霜凝
留仁资产：刘军港、王倩云
摩根大通：樊荣
南京双安资产：郑轶群
诺德基金：罗世锋
鹏扬基金：袁天娇、罗成
前海开源基金：蒋明皓
睿郡资产：谭一苇
睿远基金：檀廷钰
山西证券：王冯、孙萌
山证资管：邬敬业
泉汐投资：吴越
石锋资产：徐玉露、田汉
上海五地私募：成佩剑
申万宏源：王立平、求佳峰
慎知资产：金戈
太平基金：史彦刚
泰康资产：周梦蝶
泰信基金：戴隽、黄睿东
天风证券：孙海洋、龚理
同犇投资：刘慧萍
同泰基金：刘熙宁
西部利得基金：温震宇
西部证券：诸乐轩
修一投资：石晨光
银河基金：杨琪
银河证券：艾菲拉
友邦人寿：杨佳
裕晋投资：邱馨慧
煜德投资：靳天臻、孙佳丽
圆信永丰基金：胡春霞、许一欣
长城基金：柴程森、张坚、杨建华
招商证券：刘丽
浙江龙航资管：施旭健
浙商基金：王斌
浙商证券资管：唐靓
中海基金：谢华
华泰证券：曾令仪
中金公司：陈婕

	<p>中金资管：张敏琦 中天国富证券：韩沛廷 中信建投：叶乐、黄杨璐、张舒怡、黎子键 中信银行：忻子焕 中信证券资管：李有为 中银国际：张岩松 朱雀基金：李晴 太平资管：刘亚纬 易鑫安资管：李伟 东方财富：金叶羽</p>
时间	2025年3月31日
地点	-
上市公司接待人员姓名	谢瑾琨、沈利勇、林娜等
投资者关系活动主要内容介绍	<p>互动环节</p> <p>1、请问公司如何看待钮扣和拉链两大业务的未来发展趋势？</p> <p>答：2024年度，受益于行业景气度提升以及公司市场战略推进，公司钮扣和拉链两大业务的营业收入都实现了不错的增长，其中拉链业务同比增长16%，占营业总收入的53%；钮扣业务同比增长22%，占营业总收入的42%。钮扣业务表现好于拉链。</p> <p>展望未来，公司将专注于服饰辅料主业，并看好其未来发展前景。但细分来说，钮扣由于主要应用于服装，其市场空间相对受限；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。</p> <p>2、公司今年以来接单情况如何？</p> <p>答：截至目前，公司累计接单金额仍保持同比增长，但受终端消费景气度以及国际贸易环境等整体因素的影响，当前行业总体非常谨慎，预计短期接单会面临一定压力。</p> <p>3、公司对于下一年度及中长期分别的发展目标？</p> <p>答：综合考虑当前行业景气度以及公司经营战略的布局，公司2025年奋斗目标为实现营业收入50.00亿元。</p> <p>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；当前，公司正处于从国内传统工业企业转向国际化企业的历程中，其中不同年度的业绩会受具体年度环境的</p>

影响而有所波动，但公司非常看好其未来发展前景。

4、越南工业园的经营状况如何？

答：自 2024 年 3 月底投产以来，公司越南工业园一方面重点推进客户验厂、产品打样和员工培训等工作，另一方面由于受具体客户的要求以及服装行业的季节特征影响，其在 2024 年度订单总量不足，产能未能得到有效发挥，因而出现了一定的亏损。

但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，并派驻了公司各业务线的骨干，其整体保障水平将逐步释放。截至目前，公司越南工业园的产能已进入爬坡阶段，订单趋势良好，预计营业收入在 2025 年度将有显著提升。

5、不同区域的客户表现如何？

答：根据已披露的《公司 2024 年度报告》，公司国内业务实现营业收入 30.94 亿元，同比增长 14.74%；国际业务实现营业收入 15.81 亿元，同比增长 30.62%。

6、公司产能利用率水平如何？

答：由于纺织服装行业存在明显的季节性差异，因而公司在产能规划时需综合考虑不同季节对客户的生产保障要求；同时随着服饰个性化需求的提升，品牌客户更注重订单的快速响应能力，因此公司整体的产能利用率并不高。2024 年度，公司综合产能利用率为 68.82%，同比提升 2.01 个百分点。

7、公司未来毛利率的趋势会是怎样？

答：毛利率会受原材料、产品结构、规模效益等多种因素的影响，同时公司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。

8、行业的竞争格局是怎样的？

答：公司对未来长期可持续发展是充满信心的，这种信心首先来源于企业文化和经营理念，也来源于行业独特的竞争格局。服饰辅料为非标准化产品，季节性、时尚性特征明显，规模企业较少，作坊式企业居多，市场竞争激烈。过去多年，受产业迁徙、国内环保趋严等诸多因素影响，中小企业生存困难，逐渐退出。随着经济的发展、收入的增长以及消费结构的变化，消费者对中高档品牌服饰的需求不断增加；同时，下游品牌服装企业对辅料企业在产销规模、时尚设计、柔性制造、快速响应和综合服务等方面提出了更高的要求，因此综合竞争实力强的

头部企业相对更具优势，行业集中度也会逐渐提升。

9、和 YKK 相比，公司的差异和竞争优势？

答：公司与 YKK 在经营选择上有所不同，大家各有所长。YKK 的优势主要在于品牌知名度、精工制造以及全球化运营能力，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。另外，公司拉链在产品品类的多样性、时尚性、创新能力以及产品的配套能力等方面都形成了较强的竞争优势；目前下游服装品牌客户对前述需求越来越高，为行业发展重要趋势。

10、公司织带品类的盈利水平和发展态势？

答：织带是公司过去几年培育的新品类；但由于整体规模仍较小，加之公司为了提高订单承接能力，前期固定投入较大，所以短期仍有所亏损。对此，公司已制定了具体的经营策略，预期其未来将逐步向好。

11、公司直接出口到美国的占比有多少，加征关税预计对公司业务影响有多少？

答：从产品交付的角度来看，公司主要是与服饰品牌公司及其指定的成衣加工企业进行业务往来，因而公司国际业务主要集中在孟加拉、越南等成衣加工、出口较为集中的国家或地区，直接出口美国的占比非常低。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产业链上的企业产生一定影响。公司将持续做好与源头品牌的对接与开发工作。

12、公司有计划推出新一期的股权激励吗？

答：未来公司会在适当时机采取适当的措施来激励骨干团队。截至目前，公司尚未相关实质性规划。

13、公司后续的资本开支规划会不会影响分红政策？

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。近两年公司资本开支主要与募投项目相关，根据目前的形势，除了正常技改等方面的投入，公司对新的投资会相对谨慎一些。

附件清单	无
日期	2025 年 3 月 31 日