浙江伟星实业发展股份有限公司

投资者关系活动记录表（二）

编号：2025-011

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：
参与单位名称及人员姓名	通过“全景·路演天下”（rs.p5w.net）参与公司2024年度业绩说明会的广大投资者
时间	2025年4月9日
地点	-
上市公司接待人员姓名	蔡礼永、谢瑾琨、沈利勇、周岳江、张永炬、吴冬兰，保荐代表人：方伟
投资者关系活动主要内容介绍	<p>互动环节</p> <p>1、请问公司今年是否有设定业绩目标？</p> <p>答：2025年，公司计划实现营业收入50.00亿元，营业总成本控制在42.50亿元左右。</p> <p>2、目前拉链的客户结构中（运动、休闲、其他）大概什么比例？</p> <p>答：根据近年来的流行趋势以及消费者偏好，运动户外类服饰的表现较好，其在公司业务占比相对较高。</p> <p>3、目前海外营销端全球布局的重点在哪些区域？设立美国子公司的预期是怎样的？</p> <p>答：国际市场方面，公司主要聚焦欧美源头市场及以东南亚地区为代表的服装加工区域。在美国设立子公司主要为了更好地服务当地客户的需求。</p> <p>4、请问公司2025年的主要增长点会集中在哪些方面？</p> <p>答：2025年，公司将进一步完善综合服务保障体系，不断提升客户满意度和认可度，与更多优质客户提升合作深度，并开发更多潜在客户，计划2025年实现营业收入50.00亿元。</p> <p>5、孟加拉工业园2024年的收入和利润情况？客户结构请说明下谢谢！</p> <p>答：孟加拉工业园2024年的收入和利润均实现了较大幅度的增长，客户结构</p>

主要以孟加拉当地的成衣加工厂为主，包括中大型成衣出口商，为欧美快时尚品牌。

6、公司新增项目比如织带、辅料的产能、销售占比为多少？利润占比？

答：2024年度，公司织带等其他服饰辅料实现营业收入1.64亿元，同比增长41.92%。

7、请问公司未进行现金分红的具体原因是什么，未来是否有增强投资者回报水平的举措？

答：公司2024年度利润分配预案：拟以总股本1,168,889,653股为基数，向全体股东每10股派发现金红利3.00元（含税），送红股0股（含税），不以公积金转增股本，共计派发350,666,895.90元。若本次利润分配预案获得2024年度股东大会审议通过，公司2024年度累计现金分红总额为584,495,266.50元，占本年度归属于上市公司股东净利润的83.46%。

8、伟星光学已撤回首次公开发行股票并在创业板上市的申请，请问公司对此有何进一步计划？是否考虑其他融资或发展路径？

答：公司持有伟星光学20.87%的股份，为公司的参股公司。伟星光学未来发展规划将由其股东会商议决定。谢谢！

9、未来是否继续加大东南亚（如越南、孟加拉）产能布局，目前国际形势下外贸要如何应对地缘对产业链的影响？

答：公司大力推进全球化生产保障体系建设主要是为了更好地满足品牌服饰企业对服饰辅料产品的本土化供应、快速响应和综合服务保障等的要求。未来，我们将继续以市场需求和客户需求为导向，进一步加强同品牌服饰企业的合作，提升客户满意度。当前宏观形势变化较快，公司将积极与品牌客户本着共赢的理念展开一对一具体协商，一同面对本轮挑战，确保公司及品牌客户共赢发展。

10、公司发展今年有何有利因素，有何不利因素？

答：纺织服装、服饰业属于传统的日用消费品行业，其具有较强的刚性需求。随着公司全球化战略、智能制造战略等战略的持续推进，公司的国际影响力和认可度在不断提升，市场份额在不断提高。但面对当前的国内外宏观环境及经济形势，公司预计未来将可能面临宏观经济与景气度下行、国际贸易环境不确定性增加、生产要素成本持续上升等方面的风险。

11、公司目前发展的瓶颈是哪个环节？产能、技术、市场还是其他？

答：总体来说，市场需求是影响公司发展的主要因素。

12、和 YKK、SBS 相比，公司具有什么样的优势？有何劣势？

答：公司与 YKK、浔兴股份都是拉链行业的优秀企业，大家各有所长，只是在经营选择和营销策略上有所不同。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，而公司秉承“产品+服务”的经营理念，产品品类齐全，在为客户供应优质产品的同时注重提供“一站全程”的服务；此外，公司在产品时尚设计、技术创新以及柔性智造等方面都形成了较强的竞争优势。浔兴股份主要业务为拉链业务，其产品结构、客户结构、市场定位等方面与公司存在一定的差异。

13、请问公司今年还有中期分红的预备计划吗？

答：公司一直坚持“可持续发展”和“共赢”的理念，每年会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，合理制定利润分配方案，积极回报公司股东，具体详见《公司未来三年（2025-2027 年）股东回报规划》。

14、产品结构和客户结构上有什么新变化？其中拉链业务具体 3-5 年的收入预期是怎样的？目前是否调低？谢谢！

答：公司专业从事钮扣、拉链、金属制品等各类中高档服饰及箱包辅料产品的研发、制造与销售，其中钮扣占比为 42%，拉链占比为 53%，其他为新品类产品；同时主要以国内业务为主，海外占比仅为三分之一。由于钮扣主要用于服装上，市场空间相对有限，拉链的应用范围更广泛，因此，拉链业务未来增速可能更快一点。

15、伟星股份 2024 年营业收入为 4,674,423,150.74 元，同比增长 19.66% 得益于什么？

答：公司 2024 年度营收同比增长 19.66%，一方面得益于上半年行业景气度回升，市场需求回暖；另一方面得益于公司积极推进全球化战略，大力拓展国际市场，在国际市场的品牌影响力以及客户的认可度持续提升。

16、公司股价从最高点到目前为止跌去 40% 多，请问公司是否有维护股价的措施？谢谢！

答：上市公司的股价容易受到宏观环境、行业状况、企业经营情况以及投资者预期等多种因素的综合影响，建议您根据公司已披露的信息审慎判断。面对不

断变化的市场环境，公司管理层将加速推进既定战略的实施与落地，在推动公司持续稳健发展的同时，不断完善公司治理，通过现金分红等多种形式积极回报投资者；此外，公司也将进一步加强市场互动，促进投资者对公司经营情况的了解和价值理念的认同，推动公司市值回归内在价值、健康提升。

17、请问随着海外产能大幅扩张，面对需求端的风险，公司具体怎样应对？

答：截至目前，公司海外产能占比不到 20%，仍然以国内为主。谢谢！

18、出口哪个国家或地区的产品份额最大？拉链将来还考虑重点拓展哪一块区域的业务？

答：公司主要从事各类中高档服饰、户外用品及箱包辅料产品的研发、制造与销售；从产品交付的角度看，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大的国家或地区，直接出口欧美源头等国家或地区的业务量不高。展望未来，公司将继续聚焦服饰辅料主业，持续推进对中高端品牌服装及箱包类企业的开发与服务，提高客户满意度，最终实现市场份额的提升。

19、公司业绩能持续稳定增长吗？

答：2025 年，公司计划实现营业收入 50.00 亿元，同比增长 7%左右。

20、国内市场占有率同比是下降还是提升？行业前三趋势有什么变化？

答：服饰辅料行业属于纺织服装、服饰业的细分子行业，由于缺少行业权威统计数据，所以企业实际的市场占有率很难精准计算；综合业内反馈以及对行业的总体判断，我们认为公司在国内市场的占有率在持续提升。2024 年度，受行业景气度回升影响，头部企业总体业绩不错。

21、请问公司募投项目总体进度如何了？

答：截至 2024 年底，公司已累计投入募集资金 75,186.82 万元，募集资金使用比例已达 63.62%。

22、请问公司 2024 年、2023 年的流动比率和速动比率分别是多少？

答：2024 年公司的流动比率和速动比率分别为 1.49、1.09；2023 年公司的流动比率和速动比率分别为 1.95、1.52。

23、请问公司国际业务权重多少？

答：2024 年度，公司国际业务实现营业收入 15.81 亿元，占公司营业总收入的 33.81%。

24、请问公司 2024 年、2023 年应收账款及存货周转天数分别是多少？

答：2024 年公司应收账款及存货周转天数分别为 37.67 天、86.47 天；2023 年公司应收账款及存货周转天数分别为 39 天、91.09 天。

25、年初以来，公司股价一直跌，为什么？

答：股价往往会受到资本市场环境、行业情况、企业经营状况以及投资者预期等多种因素的综合影响。谢谢！

26、请问公司近三年研发投入情况如何？

答：公司 2024 年研发投入 18,063.55 万元，占营业收入比重为 3.86%；公司 2023 年研发投入 15,979.09 万元，占营业收入比重为 4.09%；公司 2022 年研发投入 15,138.07 万元，占营业收入比重为 4.17%。

27、请问公司 2024 年度境内、境外收入占比及其变动情况和毛利率情况如何？

答：2024 年度，公司境内营业收入合计 30.94 亿元，占比为 66.19%，同比增长 14.74%，毛利率为 41.52%；境外营业收入合计 15.81 亿元，占比为 33.81%，同比增长 30.62%，毛利率为 42.16%。

28、公司近三年的净资产收益率情况如何？

答：公司 2024 年、2023 年、2022 年加权平均净资产收益率分别是 16.02%、16.90%、17.68%；扣除非经常性损益后的加权平均净资产收益率分别是 15.75%、16.15%、17.11%。

29、请问公司目前有哪些海外生产基地，占产能的比重有多少？

答：截至 2024 年底，公司在运营的海外工业园为孟加拉园区、越南园区，占公司总产能的 19.05%。

30、请问公司纽扣、拉链业务分别占上市公司的营业收入的比重是多少？

答：2024 年度，公司纽扣业务实现营业收入 19.54 亿元，占公司营业总收入的 41.81%；拉链业务实现营业收入 24.84 亿元，占公司营业总收入的 53.14%。

31、请问公司 2024 年会计政策有哪些变更？

答：公司自 2024 年 1 月 1 日起执行财政部颁布的《企业会计准则解释第 17 号》“关于流动负债与非流动负债的划分”“关于供应商融资安排的披露”“关于售后租回交易的会计处理”等规定，该项会计政策变更对公司财务报表无影响。

公司自 2024 年 1 月 1 日起执行财政部颁布的《企业会计准则解释第 18 号》“关于不属于单项履约义务的保证类质量保证的会计处理”规定，该项会计政策变更对公司财务报表无影响。

32、感谢公司本次大超预期的分红，管理层十分给力！

答：谢谢对公司的认可与支持！

33、请问公司的市场占有率是多少？

答：服装辅料属于纺织服装的分支行业，行业统计数据较为缺乏。根据纺织服装行业有关数据推算，目前公司钮扣产品占国内中高档钮扣的 20%左右；拉链产品应用领域较广，市场容量大，公司拉链产品的市场份额仍较小。

34、请问公司 2024 年度收到多少政府补助？对公司业绩影响有多大？

答：2024 年，公司共获得政府补助 5,602.71 万元，其中与资产相关的政府补助 3,621.95 万元，与收益相关的政府补助 1,980.77 万元；计入当期损益的政府补助金额为 3,318.89 万元，占利润总额的 3.92%。公司经营业绩不存在对政府补助的重大依赖。

35、合并现金流量表中收到其他与经营活动有关的现金本期数为 1.01 亿元，同比增加 0.48 亿元，请问主要都是增加了什么？

答：合并现金流量表中“收到其他与经营活动有关的现金”本期数为 1.01 亿元，同比增加 0.48 万元，主要系政府补助增加 0.22 亿元、存款利息收入增加 0.13 亿元、其他增加 0.13 亿元等所致。

36、请问公司在团队建设方面做了哪些工作？

答：2024 年度，公司锚定组织建设目标，不断深化组织建设，着力推进关键人才、素质赋能、共育共建等重要工程。通过外聘、引进、内培等多种形式，不断强化组织能力，加速推进队伍建设的转型升级。同时，以伟星文化引领，提升员工幸福感、获得感，增强组织凝聚力和战斗力。

37、公司今年会出一季度业绩预告么？

答：公司会严格按照相关制度要求履行信息披露义务，敬请关注。

38、智能制造对公司带来哪些成效？

答：公司的智能制造水平已得到行业内客户的广泛认可，主要有以下几方面成效：一是生产方面，运用信息化系统和 AI 智能检验系统有效提升生产效率和产

品品质的稳定性；二是流程方面，借助信息化管理工具，便利了“客户-工厂”之间的信息传递；三是成本方面，公司通过智能制造的改进，在产品余数方面把控更加精准，达到了节约生产成本的效果。

39、请问保荐机构如何看待公司 2025 年度日常关联交易预计事项？

答：经核查相关资料，我们认为上市公司 2025 年度日常关联交易预计事项符合公司正常发展经营的需要，没有损害公司及公司非关联股东的利益。截至该事项公告日，上市公司已按要求履行相关审批流程，尚待公司 2024 年度股东大会审议通过。

40、请问公司前五大客户占比有多少？

答：2024 年度，公司前五大客户合计销售金额为 4.22 亿元，占公司销售总额的 9.04%。

41、请问独董，公司对你们的意见重视吗？

答：公司十分重视我们独董的意见，对我们在智能制造、风险防控、国际化布局、激励机制和人才梯队等方面的合理建议予以了采纳和实施。

42、请问公司毛利率是否可以继续向上？

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，合理的毛利率水平是可持续的。

43、请问公司 2024 年度享有哪些税收优惠政策？

答：2024 年度公司享有以下税收优惠政策：

（1）根据高新技术企业认定管理工作领导小组办公室发布的相关通知，公司被认定为高新技术企业，有效期自 2023 年 1 月 1 日至 2025 年 12 月 31 日，2024 年度本公司按 15%的税率计缴企业所得税。

（2）根据高新技术企业认定管理工作领导小组办公室发布的相关公告，子公司深圳市联星服装辅料有限公司被认定为高新技术企业，有效期自 2022 年 1 月 1 日至 2024 年 12 月 31 日，2024 年度深圳市联星服装辅料有限公司按 15%的税率计缴企业所得税。

（3）根据《关于先进制造业企业增值税加计抵减政策的公告》（财政部 税务总局公告 2023 年第 43 号），自 2023 年 1 月 1 日至 2027 年 12 月 31 日，先进制造业企业可按照当期可抵扣进项税额加计 5%抵减应纳增值税税额。公司及子公

司深圳市联星服装辅料有限公司被认定为先进制造业企业，享受上述增值税加计抵减优惠。

44、公司今年以来接单情况如何？

答：截至目前，公司累计接单金额同比仍保持增长，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，当前下游行业总体非常谨慎，公司接单短期内面临一定的压力。

45、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方式来激励骨干团队。截至目前，公司尚无相关实质性规划。

46、请问公司织带等其他业务表现如何？

答：2024 年度，公司其他服饰辅料实现营业收入 1.64 亿元，同比增长 41.92%。

47、截至 2024 年 12 月 31 日，公司应收账款账面余额为 54,098.76 万元，坏账准备为 2,803.75 万元。请问公司在应收账款管理方面的具体策略，特别是在经济环境不确定性增加的背景下，如何进一步降低信用风险？

答：我司在应收账款管理方面的具体策略如下：

(1) 定期对账与动态监控

严格执行月度对账机制，确保账务清晰、数据准确，及时发现异常情况并跟进处理。日常监控应收账款账龄及客户回款进度，对逾期账款分级预警。

(2) 优化应收账款周转效率

我司目前应收账款周转天数控制在 40 天内，后续会努力进一步提升周转效率。

(3) 强化销售端考核机制

将应收账款回收率、逾期率等指标纳入销售人员绩效考核，实行“回款与业绩挂钩”的激励约束机制，从源头减少账期风险。

(4) 信用保险与风险转移

与中信保等专业机构合作，对应收账款投保信用保险，有效分散坏账风险。

(5) 经济环境不确定性下的专项应对

风险排查：评估客户信用状况，对存量订单及应收账款进行动态筛查，重点监控高风险客户。

48、请问公司目前在海外市场的投入占比有多少呢？未来是否会继续加大在

海外市场的投入？

答：公司海外市场产能占比目前不到 20%，未来将根据市场拓展与客户需求持续推进全球化战略的布局与落地。

49、请问公司 2024 年度越南工业园实现了多少收入和净利润？

答：公司越南工业园 2024 年度实现营业收入 3,209.97 万元，净利润-5,831.81 万元。

50、公司 2024 年度的分红方案是怎样的？

答：公司 2024 年度利润分配预案为：以公司总股本 1,168,889,653 股为基数，向全体股东每 10 股派发现金红利 3.00 元（含税）。此预案尚需经公司 2024 年度股东大会审议通过方可实施。

51、公司 2025 年的经营目标是怎么样的？

答：2025 年，公司计划实现营业收入 50.00 亿元，营业总成本控制在 42.50 亿元左右。

52、高额关税的应对：是由品牌客户负担还是共同负担？面对需求减少是降价或者提价？

答：由于每个客户面对的环境、经营策略选择不同，所以其反应也会有所差异；对此，公司将积极与品牌客户本着共赢的理念展开一对一具体协商，一同面对本轮挑战，确保公司及品牌客户共赢发展。

53、相比 YKK，伟星有哪些不足？如何提高？现阶段伟星有做竞争对手没有做的事吗？

答：公司与 YKK 在经营选择和营销策略上有所不同，大家各有所长。YKK 的主要优势在于品牌知名度、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，服饰辅料类产品品类齐全，在为客户供应优质产品的同时，非常注重为客户提供“一站全程”的服务，在国际化进程中也逐步迈入行业内的领先水平。此外，公司产品的时尚设计、技术创新以及柔性智造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明显，为行业发展重要趋势。

54、孟加拉 2024 年的业绩如何？销往哪些客户？越南园区可见订单在什么体量？主要客户有哪些？其中销往美国的大概多少比例？谢谢！

答：孟加拉工业园 2024 年度营收和净利均实现较好的增长，主要销售给孟加

拉当地的服装加工厂。越南园区今年目标订单在 1 亿规模以上，主要客户为国际头部运动品牌，因我司提供的是服饰辅料产品，最终由客户加工后销往全球，因此销往美国的准确数据难以确定。

55、针对越南、孟加拉和国内关税，伟星具体有什么应对措施？关税对 YKK 的影响程度有差异吗？

答：从产品交付的角度看，公司主要根据品牌服饰等企业的要求将产品直接交付到客户自有的或其指定的成衣等加工企业，实际出口到终端消费区域的业务量非常少。对于当前关税事宜，除持续关注其动态变化外，公司也在积极与品牌服饰企业、主要成衣加工企业等沟通，了解其可能的订单调整以及最新需求，并展开相关业务协商，尽可能降低影响。展望未来，公司仍看好服饰辅料行业发展前景，将继续做好与源头品牌的对接与开发工作，通过多种形式不断提升客户满意度和认同度，从而提高市场占有率。

56、欧洲源头品牌客户（轻奢）拓展有何进展？目前客户结构中（运动休闲织带其他）大概是什么比例？高端子品牌现状如何？

答：经多年持续努力，公司在业内的品牌知名度及认可度在不断提升。目前，公司产品在欧洲高端品牌领域已逐步渗透，但业务总体占比不高，可拓展的空间较大。此外，公司面向高端的子品牌仍在培育中，目前业务量仍不多。

57、公司参股的伟星光学撤材料后下一步计划是什么？继续 IPO 还是整体装入伟星股份？

答：感谢您对公司的关心！未听说参股公司伟星光学整体装入伟星股份的计划。

58、公司投资者交流中提到越南工厂使用了最先进的智能化设备和技术，请问越南生产线是否达到了国内产线的生产效率？还有多少差异？

答：公司子公司 SAB 实业（越南）有限公司于 2024 年 3 月底投产，其采用的是公司当前最先进的设备与技术；但受制于当地员工的技能水平和熟练度，其实际生产效率与国内仍有较大差距，尚需时间。

59、请问公司越南厂投产后是否有进一步的海外建厂计划？会选址哪里？

答：感谢您对公司的关心！目前越南工厂尚处于规模量产前的准备阶段，目前尚无在海外其他国家建厂的计划。

附件清单	无
日期	2025年4月9日