

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：2025-022

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	泰康资产：刘若石、镇婕 国泰海通：盛开
时间	2025 年 7 月 21 日
地点	临海
上市公司接待人员姓名	黄志强等
投资者关系活动主要内容介绍	1、公司二季度接单情况如何？ 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。 2、公司对当前及中长期分别的发展目标是否出现变化？ 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，公司短期依然持非常审慎的态度。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。 3、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。

4、公司的客户集中度如何？

答：2024 年公司前五大客户占比为 9.04%，客户集中度不算高。但如果按品牌客户统计，公司实际前五大客户占比并不低。

5、和 YKK 相比，公司的差异和竞争优势？

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”和快速响应等服务，在国际化进程上也逐步迈入行业内的领先水平。另外，公司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。

6、公司的销售模式是怎样的？产品价格是下游客户在选择供应商时的核心考量因素吗？

答：公司产品为直营销售，主要通过投资设立的销售分/子公司、办事处等分支机构，销售给全球的品牌服装、服饰企业或其指定的加工厂。

总体来说，公司钮扣、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。

7、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、智能制造等综合手段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。

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、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。 10、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。 11、公司在梯队建设方面有哪些重点工作？ 答：在伟星文化引领下，公司多措并举，不断强化梯队建设，持续健全“传帮带”“以师带徒”、导师制等人才培养模式和机制，大力开展各类培训活动，加速提升员工专业技能和职业素养，为实现企业可持续发展奠定基础。
附件清单	无
日期	2025 年 7 月 21 日