

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：2025-033

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 ✓ 其他：电话会议
参与单位名称及人员姓名	平安资管：范自彬 首域盈信：柯雷、陈希骅 中信证券：郑一鸣、杨奕成
时间	2025年12月8日
地点	—
上市公司接待人员姓名	黄志强、郑婷燕、邱逸远
投资者关系活动主要内容介绍	<p>1、近期接单情况如何？</p> <p>答：受益于冬装补单，公司近期接单有所改善，但行业景气度整体趋势有待进一步观察。</p> <p>2、公司客户中哪些品牌增速较快？</p> <p>答：从下游品牌客户的不同服饰类型来看，运动户外类客户整体来说表现更好；当然，近期冬装类客户表现也不错。</p> <p>3、公司对近期及未来的行业景气度有何看法？</p> <p>答：综合当前国际贸易环境、终端消费景气度以及客户下单意愿等，短期内公司对行业景气度复苏依然持审慎的态度。</p> <p>从中长期看，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，并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>4、公司预计未来毛利率是什么趋势？</p> <p>答：毛利率会受原材料、产品结构、产销规模等多方面因素的影响，同时公司始终遵循合作共赢的原则，不会片面追求高毛利，合理的毛利率水平相对可持续。</p>

5、其他服装辅料毛利率较低的原因？

答：目前公司主营纽扣、拉链、金属制品、塑胶制品、织带、绳带、标牌等产品，主要用于全球各类中高档品牌服装和服饰。其中，“其他服装辅料”主要包括织带等特定品类。当前阶段，公司织带业务等其他服装辅料尚处于培育过程中，当前规模还较小，规模效应尚未完全释放，因此其毛利率低于纽扣、拉链业务。公司已制定了具体的经营策略，在销售端和生产端均增加资源投入，预期其未来将逐步向好；对于织带等其他服饰辅料品类，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。

6、越南工业园情况如何？主要客户有哪些？

答：今年以来，公司越南工业园经营情况改善明显。我们持续看好其未来发展前景，但产能爬坡和订单放量仍需要时间。

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，涉及运动、户外、快时尚等领域。

7、公司未来的增量主要来自老客户还是新客户？

答：从过往业务实际情况看，一个全新的品牌客户往往需要持续多年的努力，才可能与客户建立较深的合作关系并拥有一定的份额，因此每年增量往往更多来自于现有客户份额的提升；但随着公司国际化战略持续推进，公司将一手抓老客户份额提升，一手抓源头品牌客户开发，从而推进公司中长期稳健发展。

8、主要竞争对手有哪些？公司有哪些竞争优势？

答：公司主要竞争对手是以 YKK 为代表的国际知名拉链企业，以及其他服务于国内外中高档服装品牌的辅料供应商。YKK 的优势主要在于品牌知名度、精工制造和国际化运营能力，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。针对小批量、多批次、快交期的行业订单趋势，公司除了提升服务意识之外，还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，多方面的举措形成了公司较强的快反能力。

	<p>9、公司的产品销售模式？</p> <p>答：公司产品为直销，主要通过投资设立的销售分/子公司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。</p> <p>10、公司未来的资本开支计划？会不会影响分红政策？</p> <p>答：未来几年，公司资本开支的方向预计包括募投项目相关、现有工厂智能制造水平的改进提升和海外产能扩张等。</p> <p>公司长期以来坚持“可持续发展”和“共赢”的理念，每年综合考虑年度盈利状况、未来发展需求和股东意愿等因素，合理制定年度利润分配方案，积极回馈公司股东。</p>
附件清单	无
日期	2025年12月8日