

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：2026-018

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	嘉实基金：谭丽、胡宇飞、沈玉梁；兴证全球基金：伍修毅；睿远基金：朱璘、檀廷钰；人保资产：贺然；平安基金：黄维；景顺长城基金：张飞鹏；汇添富基金：杨璫；华宝基金：毛文博、刘娇；富国基金：胡靓、李娜、武磊；广发证券：糜韩杰；国泰海通：盛开、赵博、钟启辉；中银基金：丁雅纯；中银国际：王瑾、张岩松；中信证券：郑一鸣、杨奕成、李有为、孙周；中信建投：叶乐、张舒怡；中泰证券：吴思涵；中金公司：万艺澎、王凯；中大君悦投资：祝凯伦；浙商证券：王婧；招商证券：刘丽、唐圣炀；长信基金：刘亮；长江证券：魏杏梓、陈信志；长城基金：柴程森；远信私募基金：戴佳娴；圆信永丰基金：田玉铎；银华基金：孙昊天；银河基金：于嘉馨；野村东方国际：康璇；兴业证券：赵宇、刘淇铭；信达证券：刘田田；先锋基金：孙卫党；西部证券：张晓艳；天治基金：王娟；天风证券：孙海洋、于梦鸽；泰信基金：徐慕浩、张振卓；泰康基金：殷子涵；太平洋资管：巍巍；盛帆电子：王国强；深圳尚诚资产：黄向前；深圳奇盛基金：吴涵泳；深圳猎投资本：陈曦；申万宏源研究：王立平、求佳峰、朱本伦；上银基金：杨东朔；上海运舟私募：龚路成；上海煜德投资：冯超；上海途灵资产：赵梓峰；上海石锋资产：崔红建、田汉；上海睿郡资产：孟维维；上海泉汐投资：吴越；上海勤辰私募：生名扬；上海宁泉资产：王逸飞；上海明河投资：张翎；上海红象投资：饶华翔；上海晨燕资产：倪耿皓；融通基金：任涛；日盛投信：罗宇；泉果基金：魏姝馨；青银理财：关忠科；青骊投资：石川林；钱唐汇鑫私募：周炜；浦银安盛基金：尹新悦；鹏华基金：柳黎；诺安基金：范磊；宁银理财：闫海；南京双安资产：郑轶群；南方基金：刘思彤；民生通惠资产：江博文；美市科技：张震；开源证券：刘毅；巨杉资产：何川、李小真；金百谕投资：刘晓爽、马学进；交银施罗德：陈均峰、高逸云；汇丰前海证券：薛丹彬；华夏理财：王莎；华泰证券资管：朱南钰；华泰证券：张霜凝、叶予果、袁嘉会；华美国际投资：王书伟；华安基金：刘畅畅；湖南源乘私募：邬安沙；泓德基金：郑名洋；宏利基金：刘硕；杭州中财益澄：杨洋；国信证券：丁诗洁、刘佳琪；国投瑞银基金：桑俊；国盛证券：王佳伟；国联安基金：杨子江；国金证券：杨雨钦；光大证券：孙未未、朱洁宇、刘勇、姜浩；工银安盛资产：唐苓；高信百诺投资：秦雨清；敦和资产：郭文凯；东方资产管理：夏滕磊；东方证券资管：满臻、张伟锋；东方证券：王树娟、杨春燕、施红梅、昭虹宇；东方基金：郭晓慧；东方财富证券：韩欣；东方财富信息：何雪频；创金合信基金：张小郭；晟维资产：范祖康；财通证券：赵嘉宁、邢瀚文；北京中金众鑫：石磊；安信基金：陈思、陈相合；Yiheng Capital, LLC：郑达鑫；T Rowe Price：Wenli Zheng；

	PINPOINT ASSET MANAGEMENT LIMITED: 李峙霖、张凤涛; Neuberger Berman Investment Advisors LLC: 吴瑾; MLP: CarolChen; HSBC Global Asset Management (Hong Kong) Limited: Yolanda Lei; Harding Loevner LP: LeeGao; Hang Seng Investment Management Limited: Stephanie Wan; Cephei Capital Management (Hong Kong) Limited: 刘娜; Allianz: 赵耀
时间	2026 年 8 月 27 日
地点	-
上市公司接待人员姓名	沈利勇、林娜、黄志强等
投资者关系活动主要内容介绍	互动交流环节 1、公司上半年取得业绩增长的主要原因？ 答：上半年，公司业绩增长的核心原因一是聚焦客户需求，加大对老客户以及目标客户的专业化保障，实现份额持续提升，订单总额明显增长。报告期，公司业务规模效益体现明显。二是面对上半年的复杂宏观环境，公司依托智能制造体系，持续强化精益管理，有效缓解原材料价格及人力成本上升带来的经营压力。 2、近期接单情况如何？是否调整下半年及未来的目标展望？ 答：近期公司接单情况良好，后续将继续按照既定经营规划努力实现公司业绩的稳健增长。 3、公司产品毛利率未来是什么趋势？ 答：公司整体采用成本加成的定价模式，根据生产过程中涉及到的材质、工艺、交期等进行合理定价，目前公司毛利率保持相对稳定；未来，公司仍将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。 4、目前公司哪一类品牌客户增长较快？ 答：分地区来看，上半年国内业务同比增速为 17.87%，高于国际业务的 6.74%。国内业务增长较快，主要系权重客户份额进一步提升以及部分新客户实现突破，订单快速放量所致。 从服饰类型来看，近几年运动户外、电商类品牌客户保持较好的发展态势。 5、海外业务情况和未来增长空间？ 答：受通胀压力、地缘冲突、关税政策变动等多种因素影响，上半年公司国际业务面临了一定压力，整体增速慢于国内业务；但公司依然看好国际业务未来发展前景，将继续聚焦海外营销网络体系和生产保障体系建设，持续提升对国际品牌客户的专业服务，以实现公司品牌价值与市场份额的双提升。

6、公司海外工业园情况？

答：2026 年上半年，公司境外产能利用率为 49.53%，较上年同期有所提升。其中孟加拉工业园经过技改，目前生产运营处于稳健状态，产能发挥较好；越南工业园建成投产后，经过员工培训、客户验厂、智造升级等系列工作推进，现已进入快速发展阶段，接单和营收呈现快速增长态势，并于今年上半年实现盈利。公司持续看好其未来发展前景，后续将进一步加强周边市场开拓，并不断提升生产保障水平。

7、公司越南园区的主要客户群体？

答：越南工业园主要订单来源是在越南及周边有布局的服饰品牌企业或其指定的成衣加工厂，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。

8、公司未来的资本开支计划？

答：未来几年，公司资本开支的主要方向预计包括现有工厂智能制造水平的改进提升、推进募投项目达产达效和海外产能扩张等。总体来说，公司会在风险控制第一的前提下，审慎决策重大资本开支，实现全球交付能力和品牌影响力提升。

9、公司如何适应行业发展趋势和市场竞争？

答：近年来，行业内“小批量、多批次、快交期”的订单趋势愈发明显，公司持续推进智能制造战略和柔性制造体系的建设，不断提升生产效率，从而更好地满足客户的需求，提升市场份额。

与此同时，相较于交期和价格因素，部分中高端品牌客户更注重辅料的新品开发、时尚设计与产品品质等。对此，公司一方面坚持“以开发为先锋”，持续迭代核心工艺，以技术领先巩固产品竞争优势；另一方面立足国际时尚视野，强化产品开发的前瞻性与原创性，大力推广专利产品，全方位提升客户体验，夯实市场竞争力。

10、公司上半年销售和管理费用率降低的原因？

答：主要得益于规模效应的提升，摊薄了各项期间费用率；其次是在“开源”的同时努力“节流”，加强预算审批和成本管控等工作。

11、公司上半年经营性现金流减少和应收账款增加的原因？

	答：上半年，基于订单规模增长及大宗原材料价格持续上涨，为保证生产有序，公司适当增加了原料和半成品备库，导致经营性现金流有所减少。同时，报告期末处于销售旺季，上半年发货较为集中、发货额较大，货款尚未回笼，导致应收账款相应增加。 12、预计下半年汇兑损益情况？ 答：公司 2026 年第一次临时股东会已审议通过《关于开展外汇套期保值业务的议案》，后续公司将以自有资金开展外汇套期保值业务，并将优先选择结构简单、流动性好、风险可控的基础性外汇衍生工具。此外，叠加提高海外园区本土化采购等其他有效措施，预计汇率波动对公司经营业绩和股东权益的不利影响将有所降低。 13、公司的分红政策？ 答：公司一直坚持“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。
附件清单	无
日期	2026 年 8 月 27 日