

证券代码：001238

证券简称：浙江正特

浙江正特股份有限公司
投资者关系活动记录表

编号：2025-002

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	线上参与公司 2024 年度业绩说明会的全体投资者	
时间	2025 年 5 月 9 日 15:00-17:00	
地点	价值在线（ https://www.ir-online.cn/ ）网络互动	
上市公司接待人员姓名	董事长兼总经理	陈永辉
	董事会秘书	李嵩
	财务负责人	叶科
	独立董事	蒋志虎
投资者关系活动主要内容介绍	问答环节 1、公司 2024 年收入增长，但利润下滑主要是什么原因造成的？ 答：公司 2024 年度营收增长但利润承压的主要原因有：公司从 OEM 起步，逐步发展到 ODM 阶段，目前正在继续向 OBM 进军，因此公司加大了海外销售端的投入，包括增设销售、仓储物流及售后服务机构，引进外部咨询机构，以及高端管理、销售等人才，导致销售费用、管理费用较大。2025 年公司将继续推进海外销售渠道拓展、海外产能建设、品牌建设。同时，公司会持续优化费用管理，通过内部挖潜	

降本增效，促使净利率尽快回到行业正常水平。

2、公司跨境电商发展的怎么样？占比多少？

答：目前公司跨境电商业务营收占比约 20%，主要销售平台包括亚马逊、Wayfair、各大商超如 Costco、Sam's Club、The Home Depot、Lowe's 的线上平台以及公司独立站。在多家第三方线上平台，公司遮阳类产品、廊架类产品销售表现优秀，多款核心产品荣登亚马逊"Best Seller"榜单，其中星空篷系列产品在各大主流线上平台持续保持领先地位。随着储物用品、户外家具、露营用品等新品类的加入，公司跨境电商业务发展趋势前景光明，有望稳步提升。

3、星空篷 2024 年的销售情况如何？毛利率怎么样？

答：2024 年度，星空篷销售收入约 7 亿元，同比增长约 50%，平均毛利率在 30%-35%，高于公司整体平均毛利率水平。

4、星空篷业务发展前景、未来增长趋势怎么样？

答：越来越多的渠道 KA 引进星空篷，随着星空篷在大渠道 KA 线下门店覆盖面逐渐扩大，产品曝光度、品牌知名度也越来越大，越来越多的消费者接触、体验星空篷。金属材质的星空篷，好看、好用、高价值，不仅对木质廊架有一定的替代，而且对传统的遮阳伞品类也有一定的替代作用。公司将持续加大星空篷产品品牌“Mirador”的建设力度，大力拓展欧美线上线下业务，结合星空篷本身的产品力，整体上，我们判断公司的星空篷业务具有相当好的发展前景，仍处于快速成长阶段。

5、星空篷的产品定位，以及与同行类似产品相比有什么优势？

答：公司通过深度市场洞察，明确市场定位，集结公司海内外研发创新力量，本着“好看、好用、高价值”的价值理念，打造出“品质溢价、价格亲民、易于安装”的星空篷。公

	司的星空篷产品具有以下特点： （1）技术领先：拥有多项结构、外观专利，两次荣获德国工业设计红点奖，彰显出卓越的创新实力； （2）产品系列全，客群覆盖广：精准匹配不同消费层级，从追求性价比的大众用户、注重品质的中产家庭，到追求高端生活体验的中高收入人群，均能找到适配选择； （3）具有较强的知识产权壁垒，通过多起维权胜诉，遏制了市场的无序竞争，确保了星空篷产品在欧美主流市场的领先地位。 公司星空篷产品在推向市场后，陆续进入欧美 DIY、商超、花园中心、电商平台、品牌专卖店等不同渠道，受到终端消费群体的广泛关注和喜爱。根据弗若斯特沙利文(北京)咨询有限公司上海分公司于 2024 年 11 月出具的《市场地位声明》显示，基于对全球户外廊架市场的研究，以各品牌 2023 年及 2024 年上半年户外廊架品类的销量，以套数计，公司 Mirador 品牌星空篷产品荣获全球户外廊架销量第一。此外，公司新研发的全铁星空篷也具有较强的竞争优势，有望抢占部分布艺廊架甚至遮阳伞的市场空间。 6、除星空篷外，请介绍下公司近期还推出哪些新品？ 答：公司始终以市场为导向，以客户为中心，本着“好看、好用、高价值”的产品价值主张，通过原创设计与工程技术创新双轮驱动，持续打造让终端消费者和主流渠道商都为之惊艳的明星产品。近期推向市场的新产品主要包括：①储物用品：包括金属材质储物箱、储物屋等系列产品；②户外家具：包括餐桌椅组合、休闲沙发套组等在内的新款户外家具；③露营用品：包括可折叠露营车、可折叠露营椅等系列产品。 7、公司自有品牌业务进展如何？ 答：公司目前正在由 ODM 向 OBM 转型升级的过程
--	--

	中，品牌化是公司战略发展主题之一。当下，公司主打三个产品品牌，分别为“Mirador”、“Abba Patio”、“AVAAR”。 Mirador 品牌定位在中高端，主打金属材质的户外休闲家具及用品，主要销售星空篷及其配件、户外家具、储物用品等。Abba Patio 品牌定位为中低端，主打布艺与金属相结合的户外用品，如遮阳伞、汽车篷等产品。AVAAR 是公司新品类露营用品使用的品牌，包括露营车、露营椅等。 目前公司通过亚马逊、Wayfair、独立站等线上平台销售的产品均为自有品牌，线下 KA 渠道端也逐渐以自有品牌进行销售。随着公司“品牌化”战略的深入实施，自有品牌业务将逐渐稳步提升。 另外，公司分别为“Mirador”、“Abba Patio”、“AVAAR”品牌打造官方独立站，作为品牌化战略的重要落地措施之一。公司通过独立站，展示热销产品，树立品牌形象，同时叠加数字营销、KOL 合作等新型 Marketing 手段，提升品牌知名度。在一定程度上，公司独立站还为下游客户起到了引流、抗价等积极作用。 8、公司 2024 年度以及 2025 年一季度毛利率有所提升，主要原因是什么？ 答：公司 2024 年度毛利率 25.33%，较去年同期提升了 1.01%，2025 年第一季度毛利率 28.07%，较去年同期提升了 2.12%，主要原因系： （1）运营效率提升：公司持续提升组织协同力度，大力开展 PDCA 活动，持续推进精益生产和产线数字化改造，进行内部成本挖潜实现降本增效，提升了产品毛利率。 （2）产品结构变化：公司星空篷及其配件的毛利率高于公司整体平均毛利率，2024 年及 2025 年第一季度，星空篷及其配件的销售收入占总营业收入的比例较去年同期大幅提升，拉升了公司毛利率水平。
--	---

9、公司当下有哪些核心销售渠道和客户？

答：公司产品主要销往欧美市场，销售渠道包括大型连锁超市、品牌商、电商平台等。凭借较强的研发设计能力和稳定的产品品质优势，公司进入了沃尔玛、Costco、Sam's Club、The Home Depot、Lowe's、BJ's、Carrefour 等大型连锁超市的供应商体系。公司自主品牌“Abba Patio”、“Mirador”的相关产品自 2014 年以来陆续采用跨境电商模式，通过亚马逊、Wayfair 等电商平台及公司独立站在北美、欧洲等地区开展销售。

10、公司 2025 年业务重点工作是什么？

答：2025 年，公司坚持“创新驱动、人才引领、机制改革”的发展策略，聚焦开展“扩品类抢 KA、印尼生产基地建设、Mirador 2c 业务开拓”三大业务重点工作：

（1）扩品类抢 KA：加速储物、家具、露营等新品类拓展，重点突破头部连锁渠道 KA，打造新的业绩增长极；

（2）印尼生产基地建设：在 2025 年 5 月份实现投产，强化海外供应链布局，提升全球化交付能力；

（3）Mirador 2C 业务开拓：深化 DDP 业务，优化 KA、消费者全链路体验，建立品牌化增长新范式。

通过以上三大年度业务重点工作的协同推进，公司将进一步强化、提升产品竞争力、全球化供应能力和品牌影响力，为中长期发展奠定坚实基础。

11、为什么考虑印尼作为海外生产基地？什么时候能建成投产？未来产能布局怎样？

答：公司选择印尼作为海外生产基地的主要原因是其自然资源丰富，人口众多、土地面积广。印尼生产基地将于今年 5 月份建成投产。东南亚基地未来的产能布局将根据国际经贸形势变化以及公司的发展战略进行有机调整。

12、美国加征关税对公司有多大影响？公司有哪些应

	对措施？ 答：从全球来看，欧美市场是户外休闲家具及用品的主流市场，美国加征关税会对公司经营造成一定影响，公司积极采取各种措施予以应对，主要包括： （1）通过内部挖潜，持续提升运营效率，降低运营成本，提升毛利率水平； （2）持续投入新品类开发、爆品开发，提升产品竞争力； （3）在印度尼西亚进行产能建设，降低美国加征关税带来的负面影响； （4）持续开展品牌建设，提升客户粘性和产品议价能力； （5）继续大力开拓欧洲、澳洲、日本等非美区域市场，均衡业务区域布局。 13、公司 2025 年第一季度业绩增长的主要驱动因素是什么？ 答：2025 年第一季度公司实现营业收入 5.07 亿元，同比增长 41.69%，归母净利润 4054.79 万元，同比增长 90.86%。业绩增长的主要原因系公司爆品星空篷进入了 Costco 多家线下门店进行销售，销售额大幅增长。此外，公司储物箱、户外家具等新产品的销售对业绩增长也有一定的贡献。 14、公司储物、家具、露营等新品的业务体量及竞争优势？ 答：公司储物箱、户外家具、露营椅等新品于 2024 年陆续推向市场，目前正在沃尔玛、Costco、Sam's Club 等各大渠道展开销售。由于推向市场时间不久，目前销售体量较小，但是展示出非常好的市场增长潜力。公司将加大这些新品的市场拓展力度，相信未来这些新品的销售体量将会
--	--

	逐步提升。 公司储物、家具和露营等新品的竞争优势主要在于创新、设计、工艺、品质等带来的产品力。2025 年一季度，公司又有三款新产品 NOVARA 吊伞、开顶星空篷、储物箱荣获德国工业设计红点奖，其中 NOVARA 吊伞更是被评为“best of the best”。截止目前，公司已经有 8 款产品荣获德国红点奖，这充分证明了公司的产品具有较强的竞争力。
附件清单（如有）	无
日期	2025 年 5 月 9 日