

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：2025-025

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：投资者接待日活动
-----------	--

答：2025 年上半年，公司实现营业收入 23.38 亿元，同比增长 1.80%；因此下半年需要实现更高的增速才能够达成全年的经营目标。从目前的情况看，由于关税政策带来的不确定性以及服装等终端消费不振，下游品牌客户以及公司对短期依然持审慎的态度。为此，公司将积极把握市场机会，加速推进全球化战略、智能制造战略等实施，推动公司稳健发展。

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。

2、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，拥有一定的份额，因此每年的短期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，一手抓新客户开发，从而推进公司中长期稳健发展。

3、公司对未来海外产能占比有何布局规划？

答：目前公司已拥有孟加拉和越南两大海外生产基地，截至 2025 年上半年，公司境外产能占比为 18.48%。除了持续搭建并完善国际营销网络，公司还将通过对现有海外园区的技改和生产的全球化布局来提升全球制造保障能力。

4、上半年整体毛利率上行的原因？

答：公司主营的钮扣、拉链等服饰辅料产品具有明显的非标属性。日常业务中，公司会依照客户的实际要求，根据生产过程中涉及到的材质、工艺、交期等进行合理定价，整体采用成本加成的定价模式。今年上半年，受到产品结构、客户结构以及精益生产等多种因素的影响，公司整体毛利率有所上行，此外越南基地产能爬坡对公司国际业务毛利率也有一定的正向影响。展望未来，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。

5、上半年，公司销售费用率提升的原因？

答：2025 年上半年，公司销售费用同比增长 12.09%，其中职工薪酬和差旅费等增加较快，主要系公司一方面加速推进国际化营销网络布局，海外营销人员持续增加；另一方面面对上半年的复杂市场，公司加大市场开发力度，相关费用有所增加等。未来，随着公司全球化战略的持续推进，预计相关费用总额仍会有所

增长，但随着业务规模的拓展费用率有望逐渐趋于稳定。

6、预计产品未来整体价格趋势如何变化？

答：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、快速响应能力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维护，以提高客户满意度。

7、公司越南工业园主要客户有哪些？盈利情况如何？

答：公司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。随着全球品牌影响力的持续提升，公司客户群体也正逐渐扩大。

今年上半年，公司越南工业园营收快速增长，实现效益为-1,640.63万元，其中汇兑损失1,288.32万元，经营亏损情况明显收窄。伴随主要客户陆续验厂通过后进行下单，订单趋势良好，我们持续看好其未来发展前景，当然产能爬坡仍需要一定的过程。

8、行业的竞争格局将会如何发展？

答：经过多年发展，全球服装行业已形成非常成熟的供应链，其中服饰辅料行业竞争格局整体较为稳定。本轮关税冲突虽将加速国际订单迁徙的趋势、加剧行业竞争程度，但有利于拥有国际化能力的企业。长期来说，衣食住行属于日常生活必需，服装消费存在偏刚性的需求。在抵御关税政策等不确定性冲击的进程中，综合竞争实力强、国际化布局领先的头部企业更具优势，服饰辅料行业的集中度也会逐渐提升。

9、和YKK、浔兴股份相比，公司的差异和竞争优势？

答：公司与YKK、浔兴股份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。

	公司与浔兴股份都属于民族拉链企业，但公司拉链业务脱胎于钮扣业务，主要服务于服饰、鞋帽、箱包、体育休闲用品等领域的品牌客户，基本为条装拉链；浔兴股份的拉链业务包括条装拉链和码装拉链等。两家公司在产品结构以及客户结构等方面存在一定的差异。 10、公司在智能制造上取得哪些成效？ 答：在钮扣业务的协同下，公司 2001 年开办拉链厂，此后拉链业务规模迎来了快速增长。为保障业务的可持续发展，公司大力推进机器换人和自动化生产，并在近几年进一步推动数智化管理和制造的升级。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。 11、织带产品的发展情况如何？ 答：织带是公司过去几年培育的新品类，其在内衣、箱包等领域都有广泛的应用，是装饰性与功能性兼备的一种辅料。当前公司织带业务整体规模还较小，公司已制定了具体的经营策略，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。 12、公司在梯队建设方面有哪些重点工作和规划？ 答：在伟星文化的长期引领下，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。预计在不久的将来，将有更多优秀的年轻骨干走向更高、更重要的平台，并在公司经营管理中发挥重要的作用。 13、公司有计划推出新一期的股权激励吗？ 答：公司历来注重员工激励机制的完善，过去已推出 5 期股权激励计划。未来公司会在适当时机采取适当的激励措施来激励骨干团队，从而将股东、公司及骨干员工的利益有效结合，实现公司的长期可持续发展。
附件清单	无
日期	2025 年 9 月 5 日