

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：2025-026

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	中信证券：冯重光、郑一鸣、张政、杨奕成；富安达基金：余文婷；华源证券：周元欣；汇丰晋信基金：郑小兵；睿远基金：赵枫、朱璘、檀廷钰；西藏万青投资：张晓昭；中邮人寿：王东、曾苧葭；浦胜基金：蒋小东；北京容光投资：韩飞；民生通惠：江博文；红土创新：杨一；金鹰基金：梁梓颖；长江资管：汪中昊；创金合信：张小郭、李晗；太保资产：吴晓旦；Heisenberg：张雪川；明河投资：姚咏絮；璟恒投资：卢叶微；禧悦私募基金：张福龙；摩根士丹利基金：隋思誉；广宇投资：李斌；洲和资本：代矿；博远基金：杨毅；泓铭同道：王灿；富达基金：董如枫；金百镨投资：马学进；关呈基金：范潇文；航长投资：麦浩明；裕晋投资：邱馨慧；申万菱信基金：满臻；君茂资本：高新宇；Point 72：Miriam Lu；中信资管：李有为；光大自营：苏晓珺；东方证券：王树娟、钱颖越；云富投资：施卫；大家资产：钱怡；火星资管：樊蔚文；卓飞管理：Shirllly Peng；安联资管：吴彬；九泰基金：于智伟；石锋资产：徐玉露；中欧基金：刘占洋；长江证券：柯睿；天风证券：孙海洋、龚理；首创证券：郭琦；青榕资产：郑玉君；广发证券：糜韩杰、左琴琴；国信证券：丁诗洁、刘佳琪、杨璐嘉；光大证券：孙未未、朱洁宇；摩根基金：刘健；申万宏源：王立平、求佳峰；华泰证券：张霜凝；银河证券：郝帅、艾菲拉；怀澄基金：李好；中信建投：叶乐、张舒怡；中信保诚资产：胡晨曦；东方财富证券：韩欣；中金公司：林骥川、朱蕤；国联民生基金：华思怡；国盛证券：杨莹、王佳伟；兴全基金：伍修毅；平安资产管理：范自彬；华泰资管：朱南钰；华鑫证券：姜倩；信璞投资：欧阳荣；兴业证券：赵宇
时间	2025 年 10 月 29 日
地点	-
上市公司接待人员姓名	谢瑾琨、沈利勇、林娜、黄志强等
投资者关系活动主要内容介绍	一、2025 年前三季度经营情况介绍 2025 年第三季度，公司实现营业收入 12.95 亿元，同比增长 0.86%；归属于上市公司股东的净利润 2.14 亿元，同比增长 3.03%；2025 年前三季度，公司实现营业收入 36.33 亿元，同比增长 1.46%；归属于上市公司股东的净利润 5.83 亿元，同比下降 6.46%。

分产品看，前三季度公司拉链业务的增速略高于钮扣；分地区看，受益于全球化战略的深入，公司在国际市场的影响力持续提升，国际业务基本延续了上半年的增长趋势，其表现好于国内业务。

从接单来看，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，公司二季度接单压力较大，同比有所下滑，进而对公司短期业绩造成不利影响。三季度以来，随着关税冲击趋缓以及公司持续加大市场开拓力度，公司接单情况和主要经营指标有所回暖，但是行业整体仍然偏谨慎，后续市场有待进一步观察。

二、互动交流环节

1、公司对四季度及未来的订单和行业景气度有何看法？

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。对此，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，以期推动公司经营稳健。

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、前三季度毛利率提升的原因？

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。今年以来，受到产品结构、客户结构以及规模效益等多种因素的影响，公司整体毛利率有小幅提高，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。

3、公司今年以来费用率提升的原因？

答：2025年前三季度，公司销售费用为3.17亿元，同比有所增长，其中职工薪酬和差旅费等增加较快，主要系公司一方面持续推进国际化营销网络布局，海外营销人员持续增加；另一方面面对当下较为复杂市场，公司加大市场跑动频次，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预计费用率有望逐渐趋于稳定。

此外，公司前三季度财务费用较上年同期增幅较大，主要系一方面受国际汇

率影响，年初至报告期末为汇兑净损失 2,285.85 万元，而上年同期为汇兑净收益 480.15 万元；另一方面为利息收入同比减少等综合影响所致。

4、公司海外产能在下半年的释放情况，未来有何布局规划？

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%。二季度起，基于对行业环境的研判，公司对整体投资节奏有所控制，海外产能占比在短期内没有特别大的变化。未来，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。

5、越南工厂的客户验厂进度如何？如何展望海外工厂后续的发展情况？

答：公司持续看好全球化的未来发展前景，目前两家海外工厂均呈现良性发展态势。伴随主要客户陆续验厂通过后进行下单，公司越南工业园产能利用率较之 2024 年呈现快速提高，订单趋势良好，预计营业收入在 2025 年度将有显著提升，但其产能爬坡仍需要一定的过程，公司将重点着力于提升其交付保障能力。

公司孟加拉工业园经过多年发展，目前处于稳健运营状态，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。

6、不同客户类型的表现如何？后续产品开发重点工作？

答：根据近年来的流行趋势以及消费者偏好，运动户外类服饰的表现较好，对应的服饰辅料需求增长较快，在公司业务中占比逐渐提高；另一方面，由于公司在一些具体客户中的份额持续增长，其增长可能好于该品类整体发展情况。

时尚设计和功能性创新都是公司技术创新重点，未来也将在这两方面持续投入。长期以来，公司一直非常重视对流行趋势的研究和产品的时尚开发，并形成了较强的竞争优势。另一方面，公司也在加强在功能性、结构和材料等方面的研发投入，以满足国内外中高端品牌客户对于服饰辅料产品的新需求。

7、公司在智能制造方面的进展？

答：智能制造是伟星股份的核心战略之一。公司以智慧工厂为目标，以数字化转型为契机，全面推行生产标准化、设备智能化、管理数据化，打造产业协同平台，数智制造水平全球领先。近年来，公司国内外生产基地整体智能制造水平均有不同程度提升，并在越南工业园配置了最成熟、先进的生产设备。后续来看，

公司将在智能制造上持续投入，进一步打通视觉检验、智能物流等关键节点。

8、加征关税对公司业务带来哪些影响？

答：从产品交付的角度看，公司主要根据品牌服饰企业的要求将产品直接交付给客户自有或其指定的成衣加工等企业，因而公司国际业务的出口区域基本集中在孟加拉、越南等国际服装加工出口较多的国家或地区，直接出口到欧美源头国家的业务量非常低。因此，终端消费国或区域调整成衣等商品的关税对公司业务的直接影响有限；但终端消费景气度以及国际贸易环境变化都会对纺织服装、服饰业产生一定影响。

9、和 YKK 相比，公司的差异和竞争优势？

答：近年来，全球服饰辅料行业市场竞争已趋于常态化，包括但不限于价格、交货期、全球生产布局等方面。在长期竞争过程中，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。

10、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，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。

11、公司对 2026 年和未来几年的业绩指引？

答：截至目前，公司经营层尚未正式讨论 2026 年度经营计划，不过公司近期推出了第六期股权激励计划，并在其中对 2026-2028 年的三个会计年度设定了业绩考核目标，您可参考其中相关内容。

12、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。
附件清单	无
日期	2025 年 10 月 29 日