

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：2026-008

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 <input checked="" type="checkbox"/> 其他：电话会议
参与单位名称及人员姓名	兴证全球基金：伍修毅；石锋资产：徐玉露；伍峰私募基金：陈佳玲；中金公司：林骥川、陈婕、万艺澎、曹筱；光大证券：孙未未、朱洁宇；中意人寿保险：马保良；中信证券资管：李有为、刘将超、程威；中信期货：魏巍；中信建投：叶乐、张舒怡；中泰证券：吴思涵；中泰国际：HongShaohuai；华源证券：李咏红；中金资管：陈琛；中金基金：王凯；招商基金：源洁莹、刘树祥；裕晋私募基金：邱馨慧；英大证券投资：胡鑫；阳光资产：李曦辰；兴业证券自营：刘淇铭；兴业全球：黄伟；信璞投资：欧阳荣；信达证券：刘田田；万丰资产：胡江滨；天治基金：王娟；天下溪投资：于常健；天风证券：龚理；泰康基金：殷子菡；四川发展证券投资基金：蒋阳；深圳新德汇资管：沈一心；深圳凯丰投资：韩沛廷；申万宏源：朱本伦；上海勤辰私募：生名扬；上海利檀投资：焦明远；上海开思：姜闻页；上海积深资产：曲红丽；上海保银私募：张凤涛；润晖投资：刘娜；人保资产：李晴、黄海培、武丹；青岛城投：关忠科；前海开源基金：毕建强；谦象资本：付瑜；平安基金：张荫先；南方基金：鲍宇晨；摩根基金：刘健；曼林基金：陈昊宇；麦星投资：林华强；留仁资产：王倩云；巨杉资产：何川；建信养老：徐瑞；建信基金：张富强；嘉实基金：张金涛；汇添富基金：杨璿；华泰证券：张霜凝；华安基金：杨明；恒健远志投资：彭大伟；汉和汉华资本：张晓昭；海富通基金：叶俊仙；国信证券：刘佳琪；国泰海通：盛开；国盛证券：王佳伟；国金证券：杨雨钦；广发证券：糜韩杰、董建芳；光大证券自营：刘勇、苏晓璿；光大永明保险：王鹏；富国基金：房昭强；东吴证券：赵艺原；东方证券资管：唐亮；创金合信基金：张小郭；彩霞湾投资：刘丁柯；财通基金：彭朝阳；北京颐和久富：米永峰；安信资产管理：LiuYazhou；POINT72：Miriam Lu；Mars Asset：FanWeiwen；Foundation Asset Management：OliviaFu；Bamboohill Investment：刘彪
时间	2026年4月28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	互动交流环节 1、近期接单情况如何？ 答：目前，公司接单情况正常。但原材料等各类生产要素成本的持续上升以

及折旧摊销等固定费用增加，预计会对公司盈利造成一定压力。

2、公司对于下一年度及中长期分别的发展目标？

答：公司 2026 年经营目标为力争实现营业收入 53.00 亿元，营业总成本控制 在 45.40 亿元左右。

对公司来说，近两年是一个承上启下的阶段。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。

3、公司接单恢复和后续增量的主要来源？

答：从客户角度，一个全新的品牌客户往往需要持续多年的努力，才可能与之建立合作关系并拥有一定的份额。为此，现有客户的份额提升是公司业绩增长的重要来源；此外，公司聚焦欧美源头市场及以东南亚地区为代表的服装加工区域，不断拓展新的客户，保障公司中长期稳健发展。

4、公司客户中哪些品牌增速较快？

答：从服饰类型来看，近几年运动户外类品牌客户整体表现更好；当然，每个类型都有其表现突出的品牌企业。

5、原材料涨价对公司有多大影响？

答：受近期美以伊冲突等因素影响，全球能源供应面临前所未有的压力，并推动石化等大宗商品价格不断上涨，而公司生产所需的铜、锌合金、化纤等原材料价格也随之持续走高。尽管公司采用成本加成的定价模式，并积极采取多种措施以降低影响，但短期内公司盈利能力仍会受到一定影响。

6、公司产品毛利率波动的原因？未来是什么趋势？

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，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。

7、汇率波动对公司的影响？公司采取了哪些措施？

答：受国际汇率影响，2026 年第一季度公司汇兑净损失 2,126.08 万元，而上年同期为汇兑净收益 189.84 万元。公司通常会要求业务部门及时结汇，并通过提高海外园区的本土化采购等方式，以降低汇率波动的影响。同时，公司会积极探

索其他有效措施，努力降低汇率波动对公司的影响。

8、公司目前产能情况？海外工业园情况如何？

答：截至 2025 年底，公司已形成年产钮扣 126 亿粒、拉链 10 亿米的生产能力，并已拥有孟加拉和越南两大海外生产基地，境外产能的占比为 18.30%。其中，公司孟加拉工业园经过多年发展，目前处于稳健运营状态；公司越南工业园自投产后，接单和营收快速增长，经营情况改善明显，虽然尚处于产能爬坡阶段，但我们持续看好越南工业园的未来发展前景。后续，公司将通过对现有海外园区进行技改、扩充品类等，不断提升全球制造保障能力。

9、钮扣业务的长期增长空间？

答：公司钮扣产品主要应用于服装领域，因此与服装行业景气度的关联更强。但随着公司不断拓宽其应用领域，预计钮扣业务在公司的长期规划中也将实现稳健增长。

10、行业的竞争格局将会如何发展？

答：服饰辅料行业主要依托服装及服饰业集群分布，产业呈现区域集群但差异化发展，规模企业较少，集中度偏低，市场竞争特别是中低档产品的竞争尤为激烈。近几年，受产业迁徙加速、国内环保趋严、生产要素成本增加等诸多因素影响，行业竞争更加激烈，中小企业的市场空间持续受到挤压，面临较大生存压力。目前，消费者对中高档品牌服饰的需求相对旺盛，同时下游品牌服装企业对配套辅料企业在柔性交付、数字化协同、时尚与功能设计、产品品质和综合服务等方面提出了更高的要求，因而具备综合竞争实力并享有一定品牌美誉度的品牌企业相对更具竞争优势，“强者恒强”现象愈加明显，行业集中度进一步提升。

11、公司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等。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，而公司践行“产品+服务”的经营模式，注重为客户提供优质产品和“一站全程”、快速响应等服务，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；同时，持续提升海外营销与海外制造能力，在国际化进程中逐步迈入行业领先水平。

附件清单

无

日期	2026年4月28日
----	------------