

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：2026-019

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：
参与单位名称及人员姓名	平安养老：许景源、杨宇熙、唐宋媛、徐唯俊 国联民生：徐皓亮、武慧东
时间	2026 年 9 月 4 日
地点	临海
上市公司接待人员姓名	黄志强、邱逸远
投资者关系活动主要内容介绍	1、公司上半年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、在目前的行业背景下，公司后续增量的主要来源？ 答：从行业角度，经过多年发展，纺织服装、服饰业已是较为成熟的市场，其内生性增长有限，并易受终端消费需求波动影响；从市场开拓角度，一个全新的品牌客户往往需要持续多年的努力，才可能与之建立稳定合作并获得一定的份额。因此我们认为份额提升是公司业绩增长的重要来源。 3、公司的营销模式是怎样的？ 答：公司产品为直营销售，主要通过投资设立的分支机构销售给全球的品牌服装、服饰企业及其指定的代工厂。随着公司不断加大与品牌客户的合作深度与广度，业已成为全球众多知名服饰品牌的战略合作伙伴，公司旗下“SAB”品牌在业内的认可度和影响力也在持续提升。 4、和 YKK 相比，公司在产品与其他方面有哪些差异？

答：YKK 的优势主要体现在精工制造、品牌知名度以及全球化运营能力等方面，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。近年来，公司持续对标国际一流服饰辅料企业，一方面大力推进技术创新与产品升级，主要产品核心技术总体处于行业领先水平；另一方面，公司立足国际时尚视野，打造了品类丰富、配套完善的辅料产品体系，产品在时尚设计和功能性创新上保持较强的竞争优势。同时，公司持续提升海外生产保障能力、深化全球营销网络，在国际化进程中逐步迈入行业领先水平。

5、公司拉链业务在不同品牌客户中的份额占比？

答：公司持续深耕于中高档市场，因客户匹配度、合作时间长短、紧密程度的差异，在不同的客户占比也不尽相同。总体来说，公司在大部分国际品牌客户中的份额仍有较大提升空间。

6、辅料市场竞争格局将如何发展？

答：服饰辅料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。长期来说，随着国际订单持续迁徙、行业竞争加剧，国际化布局领先、综合竞争力强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。

7、公司钮扣业务的增长空间？

答：当前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金属制品、塑胶制品等泛钮扣类产品在箱包、运动、户外等领域的应用，钮扣业务在未来规划中有望实现稳健增长。

8、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，公司期望与更多优质客户实现长期合作共赢，不会片面追求高毛利，合理的毛利率水平相对可持续。

9、公司后续资本开支规划是否会影响到分红水平？

答：总体来说，公司会审慎决策各项重大资本开支。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 9 月 4 日