

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：2026-022

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	安信基金：陈思、陈相合；德邦基金：朱慧琳；国泰基金：孙雪婧；宏利基金：吕佳文；华夏基金：武轶男；泉果基金：魏姝馨；中金资管：项洪波；长江证券：魏杏梓、陈信志
时间	2026 年 9 月 9 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、公司近期接单情况如何？国际业务恢复情况如何？ 答：近期公司接单情况良好。上半年公司国际业务整体增长慢于国内业务，但从近期订单趋势看，国际品牌客户订单持续回暖；长期看，公司依然看好国际业务的发展前景。 2、如果铜等原材料继续涨价，会对公司有多大影响？ 答：公司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、交期等进行定价，公司认为维持合理的毛利率是可持续的。假使铜、化纤等原材料价格仍持续上涨，由于价格的传导需要一定过程，预计会对公司短期毛利率和业绩造成一定影响。 3、服装品牌对辅料供应商的份额分配情况？ 答：不同的品牌客户对辅料供应商份额集中度的要求不同，既存在单一供应商占比较大的情况，也有多家供应商较为分散的情况。但整体来看，全球中高档辅料领域的规模企业较少，公司主要竞争对手是以 YKK 为代表的国际知名辅料企业。 4、为什么公司这么重视快反能力的打造？ 答：公司起步于钮扣业务，受钮扣明显的非标特征和彼时历史环境影响，公

司各项业务基本围绕下游品牌客户需求而展开，逐渐打造形成了“产品+服务”的经营理念，并持续优化研产销协同体系。而随着纺织服装、服饰业的发展，下游品牌客户对经营质量的追求愈加明显，行业内“小批量、多批次、快交期”的订单趋势愈发明显，基于此，公司通过智能制造战略的实施和柔性制造体系的打造来提升生产效率，从而更好地满足客户的需求。

5、公司在权重客户份额进一步提升的核心原因是小单快反和价格吗？

答：影响具体辅料采购的因素很多，但要成为品牌服饰企业的权重供应商，则需要服饰辅料供应商在产品品质、产能规模、产销系统匹配性、时尚设计和服务等方面有较强的综合竞争能力。

6、公司后续新客户开拓方向？

答：公司加速推进全球市场版图扩张，重点布局欧美源头市场及以东南亚为代表的服装加工区域；在与具体客户进行合作时，公司更关注其长期发展潜力以及双方经营理念的匹配性。

7、海外工厂产能利用率情况？

答：2026年上半年，公司境外产能利用率为49.53%，较上年同期有所提升。其中孟加拉工业园经过技改和产品结构优化，目前生产运营稳健，产能发挥较好；越南工业园建成投产后，经过员工培训、客户验厂、智造升级等系列工作推进，产能利用率持续爬升。长期来看，随着当地员工技能素养逐渐提高，生产保障水平提升，越南工业园产能利用率和综合效益将逐步提升。

8、公司在产品和技术方面和同行有哪些差异？

答：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。

9、关税对公司有哪些影响？

答：从产品交付角度看，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，直接出口欧美的业务占比非常低，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会对纺织服装、服饰业产生一定影响。 10、钮扣行业的竞争格局如何？ 答：相较于拉链，钮扣产品更加非标，且材质丰富、种类繁多，行业中小企业众多，整体更为分散。
附件清单	无
日期	2026 年 9 月 9 日