

证券代码：920093

证券简称：信胜科技

公告编号：2026-101

浙江信胜科技股份有限公司

投资者关系活动记录表

本公司及董事会全体成员保证公告内容的真实、准确和完整，没有虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，并对其内容的真实性、准确性和完整性承担个别及连带法律责任。

一、投资者关系活动类别

☒ 特定对象调研

☐ 业绩说明会

☐ 媒体采访

☒ 现场参观

☐ 新闻发布会

☐ 分析师会议

☐ 路演活动

☐ 其他

二、投资者关系活动情况

活动时间：2026 年 9 月 14 日

活动地点：浙江省诸暨市浣东街道暨东路 537 号公司办公楼 5 楼会议室

参会单位及人员：宁银理财

上市公司接待人员：董事长、总经理王海江，外贸经理曹建挺、董事会秘书杨蒋伟

三、投资者关系活动主要内容

问题一：请问公司如何看待所处行业的市场空间？对行业未来需求整体趋势有何判断？

回答：1、行业规模：根据行业协会的数据，2025 年行业刺绣机营收（整机）约 100 亿元。行业从以服装商标等单一用途为主，已逐步拓展至家纺、窗帘、玩具、箱包、工艺品等场景。

2、需求驱动：一是电脑刺绣机持续替代手工刺绣，尤其在人工成本较高或手工刺绣占比较高的市场；二是珠子绣等附加功能带来产品升级和更新需求；三是纺织服装产能向东南亚等地区转移，带动当地新增设备需求。

3、周期判断：行业规模有望保持稳定，刺绣设备需求不仅取决于服装总量，还受渗透率、应用范围和功能升级驱动。

4、竞争格局：全球电脑刺绣机生产主要集中在中国、日本和德国。公司 2025 年收入超过 14 亿元，根据行业协会数据计算，行业市场份额约 14%-15%，规模已领先海外主要竞争者。

风险提示：若宏观经济、居民消费、出口环境等发生不利变化，导致下游客户资本开支放缓，或者替代或功能升级不及预期、渗透率提升受限、市场竞争加剧，则行业规模可能停滞或下降，公司经营业绩可能受到不利影响。敬请投资者注意相关风险。

问题二：请问公司海外市场整体布局如何？

回答：1、印度市场：印度具备人口年轻、纺织服装产业规模大和手工刺绣基础深等特征，需求来自新增购置、设备更新和机器替代手工。2025 年，印度为我国电脑刺绣机第一大出口目的地，出口占比达 55%。印度近几年一直是公司第一大市场，预计 2026 年印度市场占公司整体业务的比重将进一步提升。

2、渠道体系：公司在印度、巴基斯坦与核心品牌商合作二十年左右，品牌商负责销售、客户维护和售后服务。品牌商通常预付 10%-30% 的定金，订单能见度较高；受产能限制，公司需在不同客户和区域之间分配供货。

3、巴基斯坦市场：公司通过具备服务和回款能力的品牌商覆盖当地主要产业集群。管理层认为公司在巴基斯坦已处于领先地位，渠道积累和服务响应是竞争优势的重要组成部分。

4、欧美市场：欧美市场数量较小但单机价值和产品要求较高，公司主要通过有既有行业资源的经销商切入，依靠效率、精度和复杂工艺能力替代日本品牌。

高端客户更关注设备稳定性和长期使用效率，对初始价格敏感度相对较低。

5、新兴区域：东南亚受产业转移推动，公司已在越南、孟加拉、印尼布局销售和服务；北非市场基础较好，阿尔及利亚、埃及、摩洛哥一直是公司销售表现较好的市场；东非、西非市场仍处早期阶段，此前当地客户以从中国采购绣花成品为主，当前已有部分客户开始逐步采购绣花设备并自主生产；另外公司在北美洲、南美洲市场也有布局，这些市场也具备较大的成长空间；中东地区虽受战争影响，但依然有市场和销售。公司将印度、巴基斯坦视为成熟市场，将这些新兴市场视为潜在增量市场。

风险提示：海外主要客户集中风险；此外，海外业务可能受宏观经济、贸易政策、地缘政治与战争、汇率波动、当地回款和渠道稳定性等因素影响，若核心品牌商合作发生不利变化、新兴市场设备采购习惯培育不及预期，公司海外收入及市场份额可能发生波动，进而对经营业绩造成不利影响。敬请投资者注意相关风险。

问题三：请问公司的产品能力如何？主要竞争壁垒体现在哪些方面？

回答：1、核心性能：机头头数及转速、剪线稳定性、更换花样适应性、绣品品质、智能化控制水平等。

2、产品结构：公司主要产品根据刺绣工艺可分为平绣机、特种机。平绣机根据应用场景可分为服装机、花边机、家纺机、成衣帽绣机等；特种机根据实现功能的不同可分为混合机、烫片机、毛巾机等。

3、非标制造：公司可以为客户提供机头数量从单头至超多头（最多 270 头）、机针速度从 900 转/分钟至 1,500 转/分钟的多类规格型号产品，并通过添加珠子绣、金片绣、简易绳绣、雕孔刀、激光等各类附加装置实现多类刺绣工艺，满足不同客户的个性化定制需求。

4、综合壁垒：（1）研发与技术壁垒。行业技术密集，需综合运用机械设计、自动化、信息化等多领域技术，并满足客户个性化定制需求。研发周期长，需准确把握市场需求并持续调整，核心技术依赖长期积累，对企业的技术整合、市场判断和研发投入要求较高。（2）生产设备与工艺壁垒。客户对超多头、超高速电脑刺绣机需求增长，此类设备尺寸大，对生产工艺和制造水平要求高，尤其依赖

大型龙门铣等核心设备。随着结构复杂度和精密度提升，装配难度加大，企业需具备成熟的生产团队、先进的装配工艺和完善的供应商体系。生产技术需长期探索积累，由此形成壁垒。（3）经验与人才壁垒。采购、生产、销售、售后及研发各环节均需丰富经验和人才储备。采购需整合产业链资源，生产需成熟工艺，销售需把握需求和市场动态，售后需快速响应，研发需具备领先能力和市场敏感度。经验积累和人才培养依赖长期实践，新进入者往往缺乏相关储备，由此形成壁垒。

风险提示：若行业技术路线或客户需求发生重大变化，而公司技术研发和产品迭代滞后；或竞争对手在核心设备、工艺及供应链方面取得突破；或核心人才流失、新进入者快速追赶，则公司竞争壁垒可能被削弱，导致产品竞争力下降、客户拓展及市场份额受损，进而对公司经营业绩产生不利影响。敬请投资者注意相关风险。

浙江信胜科技股份有限公司

董事会

2026年9月16日