

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：2025-008

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：投资者接待日活动
参与单位名称及人员姓名	谦象资本：方芳、付瑜、彭俊斌 浙商证券：周敏 国盛证券：杨莹 长江证券：柯睿 中信证券：郑一鸣 开源证券：张霜凝 海通证券：梁希 广发证券：李咏红 光大证券：孙未未 东方财富证券：金叶羽 申万宏源：王立平、求佳峰 中金公司：林骥川 山西证券：孙萌 杭银理财：潘明曦 泰信基金：戴隽 华西证券：王鹤锬 天风证券：孙海洋 招商证券：唐圣炆 东方证券：王树娟 宽潭资本：蔡寒 东北证券：苏浩洋 华鑫证券：娄倩 华能贵诚信托：刘匀召 中邮证券：陈亮 个人投资者：付良愿
时间	2025 年 4 月 2 日
地点	临海市远洲国际大酒店
上市公司接待人员姓名	郑阳、谢瑾琨、林娜等
投资者关系活动主要内容介绍	互动环节

1、公司的企业文化是怎样的？

答：伟星企业文化是公司的核心竞争要素之一，可以归纳为两大方面：第一是“团结、拼搏、求实、创新”的企业精神，公司内部的各组织互动明显，特别注重团队协作精神；第二是以“可持续发展”为核心，寻求和建立一整套促进公司长期可持续发展的保障体系，专心致志地把公司做强做大做长的经营理念。

2、公司今年以来接单情况如何？

答：截至目前，公司累计接单金额同比仍保持增长，但受终端消费景气度以及国际贸易环境特别是关税等因素的影响，当前行业总体非常谨慎，预计公司接单短期内会面临一定压力。

3、公司对于下一年度及中长期分别的发展目标？

答：综合考虑当前行业景气度以及公司经营战略的布局，公司 2025 年奋斗目标为实现营业收入 50.00 亿元。

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；当前，公司正处于从国内传统工业企业转向国际化企业的历程中。

4、请问公司如何看待纽扣和拉链两大业务的未来发展趋势？

答：公司将专注于服饰辅料主业，并看好其未来发展前景。但细分来说，纽扣由于主要应用于服装，其市场空间相对受限；而拉链可以应用于服装、户外、家纺、运动等领域，其市场空间更大。且根据行业有关数据推算，公司拉链业务所占的市场份额仍然较小。因而公司更看好拉链业务的未来发展前景。

5、不同区域的客户表现如何？

答：根据已披露的《公司 2024 年度报告》，公司国内业务实现营业收入 30.94 亿元，同比增长 14.74%；国际业务实现营业收入 15.81 亿元，同比增长 30.62%，增速高于国内业务。

6、越南工业园的经营状况如何？

答：自 2024 年 3 月底投产以来，公司越南工业园一方面重点推进客户验厂、产品打样和员工培训等工作，另一方面由于受具体客户的要求以及服装行业的季节特征影响，其在 2024 年度订单总量不足，产能未能得到有效发挥，因而出现了一定的亏损。

但公司非常重视越南工业园的发展，配置了最成熟、先进的生产设备，并派驻了公司各业务线的骨干，其整体保障水平将逐步释放。截至目前，公司越南工业园的产能已进入爬坡阶段，订单趋势良好，预计营业收入在 2025 年度将有显著提升。

7、公司未来几年的产能规划是怎样的？

答：近两年公司资本开支主要与募投项目相关，因此未来几年产能的规划建议大家重点关注公司正在实施的募投项目。根据目前的形势，除了正常技改等方面的投入，公司会在风险控制第一的前提下，审慎决策新的投资。在未来布局上更加与时俱进，适应全球市场的趋势和变化，实现全球交付能力和品牌影响力的提升。

8、公司直接出口到美国的占比有多少，加征关税预计对公司业务影响有多少？

答：从产品交付的角度来看，公司主要是与服饰品牌公司及其指定的成衣加工企业进行业务往来，因而公司国际业务主要集中在孟加拉、越南等成衣加工、出口较为集中的国家或地区，直接出口美国的占比非常低。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都会对产业链上的企业产生一定影响。公司将持续坚定推进国际化战略，做好与源头品牌的对接与开发工作。

9、智能制造对公司带来哪些成效？

答：公司的智能制造水平已得到行业内客户的广泛认可，主要有以下几方面成效：一是生产方面，运用信息化系统和 AI 智能检验系统有效提升生产效率和产品品质的稳定性；二是流程方面，借助信息化工具，极大便利了“客户-工厂”之间的信息传递；三是成本方面，公司通过智能制造的改进，在产品余数方面把控更加精准，达到了节约生产成本的效果。

10、公司产能利用率水平如何？

答：由于纺织服装行业存在明显的季节性差异，因而公司在产能规划时需综合考虑不同季节对客户的生产保障要求；同时随着服饰个性化需求的提升，品牌客户更注重订单的快速响应能力，因此公司整体的产能利用率并不高。2024 年度，公司综合产能利用率为 68.82%，同比提升 2.01 个百分点。

	11、公司未来毛利率的趋势会是怎样？ 答：毛利率通常会受原材料、产品结构、规模效应等多种因素的影响；公司坚持“以开发为先锋”，通过创新、服务等综合手段实现了较强的产品竞争优势，取得了不错的经营效益。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。 12、行业的竞争格局是怎样的？ 答：公司对未来长期可持续发展是充满信心的，这种信心首先来源于企业文化和经营理念，也来源于行业独特的竞争格局。服饰辅料为非标准化产品，季节性、时尚性特征明显，规模企业较少，作坊式企业居多，市场竞争激烈。过去多年，受产业迁徙、国内环保趋严等诸多因素影响，中小企业生存困难，逐渐退出。随着经济的发展、收入的增长以及消费结构的变化，消费者对中高档品牌服饰的需求不断增加；同时，下游品牌服装企业对辅料企业在产销规模、时尚设计、柔性制造、快速响应和综合服务等方面提出了更高的要求，因此综合竞争实力强的头部企业相对更具优势，行业集中度也会逐渐提升。 13、和 YKK、浔兴股份等企业相比，公司的差异和竞争优势？ 答：公司与 YKK、浔兴股份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”的服务。另外，公司拉链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。 公司与浔兴股份都属于民族拉链企业，但公司拉链业务脱胎于钮扣业务，主要服务于服饰、鞋帽、箱包、体育休闲用品等领域的品牌客户，基本为条装拉链；浔兴股份的拉链业务包括条装拉链和码装拉链等。两家公司在产品结构以及客户结构等方面存在一定的差异。
附件清单	无
日期	2025 年 4 月 2 日