

## 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：2025-035

投资者关系活动类别	<input checked="" type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input checked="" type="checkbox"/> 现场参观	<input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 路演活动 <input type="checkbox"/> 其他：
参与单位名称及人员姓名	摩根基金：邢达	
时间	2025年12月25日	
地点	临海	
上市公司接待人员姓名	黄志强、郑婷燕、邱逸远	
投资者关系活动主要内容介绍	<p><b>1、公司从什么时候开始做拉链？主要的发展过程？</b></p> <p>答：公司2000年左右开始涉足拉链业务。依靠纽扣业务所积累的影响力和营销渠道，公司切入服装用条装拉链，并实现了快速发展，特别是持续推进国际化战略、数智化转型升级等重点工作，推动公司拉链业务核心竞争力进一步提升，从而推动拉链业务快速发展。</p> <p><b>2、公司在智能制造方面的进展？</b></p> <p>答：智能制造是公司的核心战略之一。公司以智慧工厂为目标，以数字化转型为契机，全面推行生产标准化、设备智能化、管理数据化，打造产业协同平台，数智制造水平全球领先。后续来看，公司将在智能制造上持续投入，进一步打通核心节点和痛点，实现保障能力的系统性提升。</p> <p><b>3、主要竞争对手有哪些？公司有哪些竞争优势？</b></p> <p>答：公司主要竞争对手是以YKK为代表的国际知名拉链企业，以及其他服务于国内外中高档服装品牌的辅料供应商。YKK的优势主要在于品牌知名度、精工制造和国际化运营能力，而公司践行“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。针对小批量、多批次、快交期的行业订单趋势，公司通过智能制造战略的实施和柔性制</p>	

造体系的打造不断提升生产效率，多举措形成了公司较强的快反能力。

**4、价格是下游客户在选择供应商时的核心考量因素吗？**

答：对于品牌客户来说，纽扣、拉链等服饰辅料产品占成衣成本的比重较小；相较于价格，其更重视服饰辅料供应商的产品研发能力、交期和服务等综合保障能力。因此，我们认为产品价格只是下游客户的考量因素之一。

**5、行业的竞争格局将会如何发展？**

答：服饰辅料行业作为纺织服装、服饰业的重要配套子行业，主要依托服装及服饰业集群分布，规模企业较少，经营较为分散，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、国内环保趋严、生产要素成本增加等诸多因素影响，中小企业生存难度加大。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配套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，因而具备综合竞争实力并享有一定品牌美誉度的规模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。

**6、公司未来的增量主要来自老客户还是新客户？**

答：从过往业务实际情况看，一个全新的品牌客户往往需要持续多年的努力，才可能与客户建立较深的合作关系并拥有一定的份额，因此每年增量往往更多来自于现有客户份额的提升；但随着公司国际化战略持续推进，公司将不断深化与现有客户的合作，提升客户认可度，同时积极拓展新的品牌客户，保障公司中长期稳健发展。

**7、公司在企业文化与管理团队上有哪些优势？**

答：企业文化与管理团队优势是公司的核心竞争力之一。“可持续发展”的核心价值观、“稳中求进”的经营理念和几十年的文化沉淀，锤炼了一支管理经验丰富的优秀团队，管理团队勤勉务实，守正创新，具备较强的行业趋势研判能力和出色的团队协作理念，推动公司长期持续健康发展。

**8、公司未来的资本开支计划？**

答：未来几年，公司资本开支的方向预计包括募投项目相关、现有工厂智能制造水平的改进提升和海外产能扩张等。

附件清单	无
日期	2025 年 12 月 25 日