

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：2026-020

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：电话会议
参与单位名称及人员姓名	天弘基金：曹渝、胡晓彤 国泰海通：盛开 MLP：Becky Lu、Carol Chen
时间	2026 年 9 月 7 日
地点	-
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、近期接单情况如何？是否调整全年经营目标？ 答：近期公司接单情况良好，后续将继续按照既定经营规划努力实现公司业绩的稳健增长。 2、上半年国内业务增长较快的原因？不同客户的增长情况？ 答：分地区来看，上半年国内业务同比增速为 17.87%，高于国际业务的 6.74%。国内业务增长较快，主要系权重客户份额进一步提升以及部分新客户实现突破，订单快速放量所致。从服饰类型来看，近几年运动户外、电商类品牌客户保持较好的发展态势。 3、公司的客户集中度如何？ 答：2025 年度，公司前五大客户占比为 8.68%，客户总体较为分散。 4、公司拉链业务在不同品牌客户中的份额占比？ 答：公司持续深耕全球中高端品牌服装市场，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。 5、公司认为未来业务增量的主要来源？ 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。 对此，公司将持续推进全球化战略和大辅料战略等，既着眼于现有客户份额的持续提升，也不断拓展新的客户群体以及应用场景，与全球品牌客户的战略合作将在未来更加广泛和深入。 6、价格是下游客户在选择供应商时的核心考量因素吗？ 答：钮扣、拉链等服饰辅料产品占成衣成本的比重较小；对于中高端品牌客户来说，相较于价格，其更重视服饰辅料供应商的产品品质、快速响应、时尚设计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在选择供应商时考量的因素之一。 7、公司上半年在成本管控方面做了哪些工作？ 答：上半年，面对复杂的宏观环境，公司在积极做好“开源”工作的同时，努力做好“节流”工作。一方面，加强预算审批和成本管控等工作；另一方面，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。 8、公司未来的资本开支计划？ 答：未来几年，公司资本开支的主要方向预计包括现有工厂智能制造水平的改进提升、推进募投项目达产达效和海外产能扩张等。总体来说，公司会审慎决策重大资本开支。 9、公司的分红政策？ 答：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 7 日