

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：2026-021

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；兴全基金：徐留明、伍修毅；文渊资本：孙丹童；安信基金：陈相合；南方基金：李想、宋文慧、刘思彤；长信基金：刘亮、徐颢、祝昱丰；北京雪球私募：李雅昆；财通证券：赵嘉宁；财通资管：张文豪；富国基金：李娜；光大证券：孙未未；光大证券资管：何伟、徐亦钦；广发证券：糜韩杰；国海证券：孙馨竹；国盛证券：杨莹；国泰海通：盛开、赵博；国投瑞银基金：冯新月；海富通基金：赵晨凯；泓德基金：郑名洋；华能贵诚信托：张敏琦；华泰证券：张霜凝；华泰资管：朱南钰；华西证券：王鹤锬；汇丰晋信基金：费馨涵、杨明芬；宽潭资本：蔡寒；山东同硕投资：苏晓东；上海修一投资：石晨光；申万宏源：求佳峰；慎知资产：张海涛；兴业证券：赵宇；易方达基金：张璐婷；源乐晟资产：赵楠；长江证券：陈信志；招商证券：唐圣炆；浙商证券：周敏；中金公司：陈婕、韩婧；中金资管：王凯；中泰证券：郭美鑫、吴思涵；中信建投：王大林、叶乐、张舒怡；中信证券：杨奕成；个人投资者：付良愿
时间	2026 年 9 月 8 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、沈利勇、林娜、黄志强等
投资者关系活动主要内容介绍	1、请问管理层期待的未来发展前景是怎么样的？ 答：公司将坚持深耕服饰辅料主业，持续提升品牌影响力和产品竞争力，并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。 2、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。 3、公司产品毛利率的发展趋势？原材料价格上涨对盈利能力的影响？ 答：公司整体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、交期等进行合理定价，目前公司毛利率保持相对稳定；未来，公司期望与更

多优质客户实现长期合作共赢，不会片面追求高毛利，合理的毛利率水平相对可持续。

若后续原材料持续上涨，由于价格的传导需要一定过程，将会对公司短期盈利造成一定压力。公司将积极与下游品牌客户等进行沟通洽谈，并采取多种措施努力降低相关影响；与此同时，我们也发现公司在过往发展历程中，只要订单总量实现合理增长，规模效益的提升就能够有效消化各项成本和费用的影响。因此，公司将坚持以客户满意度为核心，围绕订单增长目标，努力做好“开源”工作。

4、目前公司哪一类客户发展趋势更好？

答：从服饰类型来看，运动户外、电商类品牌客户在近几年保持较好的发展态势，其中运动户外已发展成为公司的核心业务板块之一；我们认为这与消费者生活方式改变存在密切的联系。

5、公司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占比并不高；且相较于公司的长期愿景，目前公司还处于全球化初期阶段，在全球市场中的份额仍有较大提升空间。

6、公司国际营销网络的建设情况？

答：公司已构建了辐射全球五十多个国家和地区的国际营销和服务体系，并重点布局欧美等源头市场及以东南亚为代表的服装加工区域，全球市场版图持续扩张，为公司中长期稳健发展提供持续增量保障。

7、海外工业园盈利水平如何？越南市场竞争较国内是否更激烈？

答：孟加拉工业园目前生产运营处于稳健状态，整体盈利状况良好；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，现已进入快速发展阶段，接单和营收呈现快速增长态势，并于今年上半年实现盈利。

服饰辅料行业是一个充分竞争的市场，竞争的维度除了价格，还包括产品品质、快速响应、时尚设计和服务等综合保障能力。公司越南工业园的布局较好地顺应了国际品牌客户的需求，有效增加了其供应链的安全和稳定性，公司后续将进一步加强周边市场开拓，并对其未来发展前景保持充足信心。

8、和 YKK 相比，公司在产品、技术和其他方面有哪些差异？

答：公司与 YKK 都具有丰富的产品品类。其中 YKK 的优势主要体现在精工制造、品牌知名度以及全球化运营能力等方面，而公司践行“产品+服务”的经营模式，注重为客户提供优质产品和“一站全程”、快速响应等服务。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，主要产品核心技术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。同时，公司持续提升海外生产保障能力、深化全球营销网络，在国际化进程中逐步迈入行业领先水平。

9、快反订单的趋势情况？

答：综合来看，当前公司常规订单的比重更高。但近年来，随着消费者对于服装个性化的需求日益凸显，以及品牌客户为了提升运营质量，严格控制库存风险，“小批量、多批次、快交期”的行业订单趋势愈发明显。其中，部分电商客户提出极短的交期要求，这对行业传统的生产管理模式形成挑战。

10、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，公司将围绕全球交付能力和品牌影响力提升等核心目标，紧密跟踪市场发展节奏，审慎决策重大资本开支。

11、公司织带等其他辅料品类的发展情况？

答：对于织带等其他辅料产品，其在服饰和箱包等领域有广泛的应用，市场容量较大，在为客户提供“一站全程”式采购保障时，其与绳带、标牌等均是较好的补充品类。但当前阶段，公司织带业务尚处于培育过程中，在公司业务中占比较小，规模效应未能充分体现。

12、公司在非服装领域的开发契机？

答：机会永远留给有准备的人，关键是市场机会出现时，公司是否有相应的能力进行承接。对此，公司将持续优化研产销协同体系，夯实各项核心竞争力，并不断增强旗下“SAB”品牌的行业口碑，树立伟星团队在市场中的良好形象。

13、公司如何做到经营方面的稳健性？

答：公司一直坚持“稳中求进”的经营理念，并在销售管理上多措并举，实

现“风险控制第一”的要求：在客户开发阶段，前置评估客户风险，选择优质客户进行合作；在业务合作阶段，公司采取合理的应收账款管理措施，并在考核机制中设置相关指标，保证回款及时性与现金流稳健。

14、公司在企业文化与管理团队上有哪些独到之处？

答：企业文化与管理团队是公司的核心竞争力之一，在公司发展历程中起到至关重要的作用。“可持续发展”的核心价值观、“稳中求进”的经营理念 and 几十年的文化沉淀与经验提炼，锤炼了一支经营管理经验丰富的优秀团队，管理团队勤勉务实，守正创新，不断攻坚克难，推动公司长期持续健康发展。

除了管理团队，公司不断强化梯队建设，大力吸收和培育人才，让优秀人才不断留存成为企业的核心财富：一是持续完善“传帮带”“以师带徒”、导师制等人才培养模式和机制，开展各类专题研修与岗位技能培训；二是通过文宣、团建、运动会等方式，增强海内外全体员工的凝聚力和归属感；在深化文化认同的同时，公司遵循“论功行赏”“按劳取酬”的原则，持续完善多元激励举措，激活员工内驱力。

15、公司海外员工融入情况？

答：公司多措并举，不断强化海外人才梯队建设，派驻国内骨干精英前往海外各工业园和销售网络，推动人才培养模式和机制在海外落地，在文化引领与激励机制的协同效应下，加速提升当地员工专业技能和职业素养。目前，随着孟加拉园区本土骨干胜任力不断提升，其已基本实现“孟人治孟”，国内骨干配比呈下降趋势；越南园区也在有序培养越籍车间主任等核心管理骨干，团队融合情况良好。

16、公司保持良好股东回报的原因？

答：公司一直坚持“可持续发展”和“共赢”的理念，因此无论是与客户之间的业务合作、员工发展与培养，还是股东回报层面，公司都追求互利共赢。自上市以来，公司积极通过现金分红等多种形式回报投资者，与广大投资者共享企业发展的红利。后续，公司将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。

17、公司对于汇兑损益的管理情况？

答：受国际汇率影响，公司的汇兑损益主要分两种：一是结汇带来的损益，

	二是外币存量及往来挂账带来的损益。针对前者，公司通常会要求业务部门及时结汇；而针对后者，公司一方面通过提高海外园区的本土化采购等方式降低存量规模；另一方面，根据股东会的授权，后续公司将以自有资金开展外汇套期保值业务，并将优先选择结构简单、流动性好、风险可控的基础性外汇衍生工具，努力降低汇兑对经营业绩与股东权益的不利影响。
附件清单	无
日期	2026 年 9 月 8 日