

证券代码：001238

证券简称：浙江正特

浙江正特股份有限公司 投资者关系活动记录表

编号：2025-001

投资者关系活动类别	<input checked="" type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input type="checkbox"/> 路演活动 <input type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 其他（电话会议）	
参与单位名称及人员姓名	长江证券	尹姜子、蔡方羿
	融通基金	刘安坤、苏林洁、张文玺、任涛、吴书、马春玄
时间	2025年2月19日 9:30-11:00	
地点	公司总部会议室	
上市公司接待人员姓名	董事会秘书：李嵩先生	
投资者关系活动主要内容介绍	<p>一、签署承诺书</p> <p>二、问答环节</p> <p>1、公司的发展战略是什么？</p> <p>答：公司实施“全球化、品牌化、生态化”发展战略。全球化方面，公司在海外设立了多家子公司，配置了相应本土化销售人才，并布局了展厅、售后服务点等，在欧美等地进行本土化运营。品牌化方面，公司从OEM起步，逐步发展到ODM阶段，目前正在继续向OBM升级。生态化方</p>	

面，公司与海外专业知名设计机构合作，共同开发新产品；在公司内部治理上，各产品线正逐步探索试行独立核算机制。

2、公司向 OBM 转型过程中，客户方面是否会有冲突？

答：公司是征得渠道端 KA 客户的同意之后才能在其渠道内做自有品牌。目前部分渠道端 KA 客户的理念正在发生转变，对部分爆品同意制造商以自有品牌进行销售，这就给了户外休闲家具及用品行业内的 OEM/ODM 企业打造爆品品牌的机会和可能性。公司已经树立并将继续强化爆品理念，设计研发“好看、好用、高价值”的爆品，提升产品竞争力，同时叠加数字营销、KOL 合作等新型 Marketing 手段，提升品牌知名度，赢得 KA 和终端消费者的信任和忠诚度。

3、公司与境外客户的合作模式是怎样的？

答：目前大 KA 的 FOB 订单主要由母公司进行承接，海外部分中小客户及跨境电商业务则由公司布局在欧美的子公司承接。海外子公司主要负责客户对接、仓储物流、售后服务等。近几年，公司逐步将销售端前移到欧美主流市场，在欧美地区增设子公司、搭建展厅，构建海外仓和售后服务机构，及时、快速响应客户及消费者服务需求。

4、后续公司业务的增长逻辑？

答：公司将持续通过“拓品类进 KA”等方式，促进业务稳健增长。

(1) 公司正逐步拓展产品品类，由传统的遮阳制品向

	<p>储物、露营、家具等品类进行拓展，未来这些新品类将有望成为公司新的业绩增长点，成为第二增长曲线、第三增长曲线。</p> <p>(2) 公司将持续拓展新销售渠道，包括大型商超、专卖店及电商平台等。公司爆品星空篷正陆续进入欧美各大渠道如开市客、山姆、劳氏、奥乐齐等 KA 的线上平台或线下门店。</p> <p>(3) 通过存量客户渗透新产品、存量产品开发新客户、新产品拓展新客户等方式，促进业务稳健增长。</p> <p>5、星空篷与竞争对手的产品对比有什么优势？</p> <p>答：目前公司主打产品星空篷不仅外观好看，而且具有产品零配件少、易组装、DIY 元素强等产品结构优势。根据有关机构调查，公司星空篷产品在销售量上处于行业领先地位，且主要客户多为海外知名大型商超、专卖店等，产品已经形成了一定的市场基础和品牌效应，具有较强的市场竞争力。</p>
附件清单（如有）	无
日期	2025 年 2 月 19 日