

证券代码：002372

证券简称：伟星新材

## 浙江伟星新型建材股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：2023-033

<p><b>投资者关系活动类别</b></p>	<p><input 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 checked="" type="checkbox"/>其他：电话会议</p>
<p><b>参与单位名称及人员姓名</b></p>	<p>嘉实基金：沈玉梁、陈路华、张静、柏重波、王丹、雍大为、胡宇飞、颜伟鹏；广发证券：谢璐、陈伟豪；Point72 Hong Kong Ltd: Christina He、Claire Yu、Xiaozheng Li；Goldman Sachs: Carrie Jiang；Barings LLC: Baiding Rong；BOCI-Prudential Asset Mgmt Ltd: John Cai；FIL: Max Liang；Hang Seng Inv Mgmt Ltd: Kitty Chan；Impax Asset Mgmt LLC: Adam Liang；Millennium Partners LP: Krissie Xing；Pine Bridge Invs LLC: Tony Lau；Polymer Capital Mgmt (HK) Ltd: David Ching、Virginia Yiu、Crystal Lu；Principal Asset Mgmt Co (Asia) Ltd: Chang Liu；Standard Life: Joanne Cheng；TD Bank Financial Group: Sophia Tan；Wellington Mgmt Co LLP: Yang Liu；Yiheng Capital Mgmt LP: Kaiyuan Wang 等。</p>
<p><b>时间</b></p>	<p>2023年9月15日</p>
<p><b>地点</b></p>	<p>公司</p>
<p><b>上市公司接待人员姓名</b></p>	<p>谭梅、李晓明等</p>
<p><b>投资者关系活动主要内容介绍</b></p>	<p>1、请公司介绍一下进入三季度以来的市场情况？  答：进入三季度以来，市场改善并不明显，整体感觉仍然比较疲弱。</p> <p>2、请问公司上半年各分业务的销售收入占比？  答：2023年半年度公司零售业务、工程业务销售收入占比大致为7:3。</p> <p>3、请问公司在管道业务方面有没有感受到消费降级的趋势？  答：并没有。相对而言，管道等隐蔽工程业务费用占总的家庭装修费用比例并不高，但是对于整个家庭装修尤为重要，“漏水”痛点较为明显，因此消费者会更加注重产品品牌、品质和服务等。未来，随着人们对美好生活的追求，在家装领域反而是消费升级。</p>

	<p>4、近期政策出台较多，请问公司工程业务在市场方面有没有看到信用改善的迹象？</p> <p>答：近期政策出台确实给行业带来了一些长期的积极影响，但是具体落实到业务层面需要一个过程，目前公司工程业务尚未感受到明显改善。</p> <p>5、请问公司今年产品价格体系是否有调整？</p> <p>答：公司产品定价总体执行成本加成的原则，除了部分产品因原材料价格大幅下降做了一定调整后，零售类其他产品的价格体系总体保持稳定；工程类产品价格随行就市，按单定价。</p> <p>6、请问目前行业竞争环境如何？</p> <p>答：目前塑料管道行业的竞争主要体现在品牌企业之间的竞争，小企业生存困难甚至逐步被淘汰，行业集中度在进一步提升。</p> <p>7、当前市场环境下，请问公司在费用控制方面的想法有哪些？</p> <p>答：一方面，公司会进一步强化精益生产和管理，实现节能降耗，控制成本；另一方面，由于目前公司仍处于转型升级的重要阶段，公司将持续加大新品类、新业务的拓展、进一步加强渠道建设和市场投入，因此公司下半年销售费用可能会持续增加。</p> <p>8、请问公司工程业务如何权衡收入增长和利润率诉求的关系？</p> <p>答：相对而言，公司更注重工程业务的经营质量和可持续发展，希望其在控制风险的前提下，不断“做优做强”。</p> <p>9、请问公司零售业务未来的努力方向？</p> <p>答：公司零售业务主要通过以下三个方面进行努力：一是提市占率，通过渠道的扩张和完善不断提升市场占有率；二是扩品类，加大同心圆业务拓展力度，提升户均额；三是加快商业模式完善和升级，进一步提升竞争力。</p> <p>10、请问公司对于经销商及网点的目标规划？</p> <p>答：目前公司拥有一级经销商 1000 多家，总体较为稳定；终端营销网点 30000 多家，每年净增加 1000-2000 家左右。</p> <p>11、公司收购浙江可瑞楼宇科技有限公司的目的及协同性有哪些？</p> <p>答：公司收购浙江可瑞，其目的不仅仅是产品品类的增长，而是加快公司向“系统集成+服务”模式的转型，充分发挥浙江可瑞成熟的商业模式和产品矩阵优势，</p>
--	--

	<p>加速公司战略落地，强化竞争优势；另一方面有效整合公司现有资源，将公司出色的产品力、强大的渠道资源和深厚的管理积淀与浙江可瑞进行有效协同，进一步打开市场空间，为消费者提供更加系统完善的服务，从而推动公司持续健康快速发展。</p> <p>12、浙江可瑞营业收入及利润不好的原因有哪些？</p> <p>答：浙江可瑞最近一年营业收入及利润规模较小、最近一期利润略亏，主要原因系其为了更好地梳理管理架构，优化舒适家居业务，去年下半年开始整合浙江可瑞舒适家设备有限公司、浙江集瑞行贸易有限公司、浙江绍兴可瑞舒适家设备有限公司、宁波可瑞舒适家楼宇科技有限公司、杭州新可瑞舒适家设备有限公司等7家关联公司的资源和业务，并于最近一期完成上述业务的整合，由于整合完成时间较短，相关绩效未能完全反应。</p> <p>13、请问防水新规对公司的影响？</p> <p>答：防水新规更多影响的是工程业务，而公司防水产品主要是零售业务且始终按高标准执行，因此防水新规对公司影响不大。</p>
附件清单（如有）	无
日期	2023年9月15日