

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：2023-036

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 checked="" type="checkbox"/> 其他：电话会议
参与单位名称及人员姓名	淡马锡：曹若宸；长江证券：李浩；凯基证券：杨哲汉；富邦人寿保险：李健民；复华证券投资信托：黄渝惠。
时间	2023年9月25日
地点	公司会议室
上市公司接待人员姓名	谭梅等
投资者关系活动主要内容介绍	<p>1、请问目前新房和二次装修在公司零售业务中的占比情况？</p> <p>答：不同区域市场的具体比例有所不同。目前一、二线城市二次装修的占比逐步提高；其他城市尤其是扩建速度较快的城市，目前还是以新房为主。</p> <p>2、请问公司产品的价格策略是否有调整？</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>3、请问公司零售端各销售通道的占比情况？</p> <p>答：目前公司零售业务的主要销售渠道为家装公司、工长（项目经理）、业主自购。不同区域其占比有所不同，一二线城市以家装公司为主，其他区域以工长（项目经理）和业主自购为主。</p> <p>4、请介绍一下公司经销渠道？</p> <p>答：相比行业传统的经销模式，公司的经销模式更扁平化，一般搭建2-3级的经销体系，并由公司在全国各地设立的40多家销售公司对市场进行统筹管理，具有较强的市场掌控力和快速反应能力，但管理难度大，费用率也高。</p> <p>5、请介绍一下公司零售直营市场的作用？</p>

答：公司零售直营市场的作用：一是试验田，对于一些新产品、新模式通常在直营市场先行试点，成熟以后再向经销商市场推广，带动经销商的发展；二是练兵场，对团队尤其是新营销人员可以加强锻炼和培养。

6、公司防水业务及净水业务的进展情况及未来规划？

答：公司将防水业务及净水业务定位为主导产品去培育，其发展的空间较大。防水业务目前基本按计划有序推进。净水业务今年上半年同比有所下降，业务模式尚处于完善过程中。

7、请问公司海外业务规划？

答：目前公司海外业务的收入占比较低，现阶段更侧重于国际化战略的前期布局和基础性工作，包括：生产基地、国际市场布局，国际化团队的搭建，品牌国际化的推进，设立海外技术研发和投资平台等。

8、请公司介绍一下近期市场情况如何？

答：今年第三季度以来，整体感觉仍然比较疲弱。

9、请问公司对于费用率的预期？

答：对于财务费用以及管理费用，公司相对稳定；对于销售费用，由于目前公司仍处于业务拓展以及转型升级的重要阶段，后续公司将进一步加强渠道建设和市场投入，尤其对新品类、新业务的拓展，因此近几年公司销售费用可能会持续增加。

10、请问公司未来的分红政策？

答：公司的分红政策总体比较稳定，未来会继续遵循《公司章程》《公司未来三年股东回报规划》等规定，每年的利润分配方案会综合自身发展实际和战略规划、现金流状况、股东意愿、外部环境等因素，并充分考虑投资者的合理回报后决定。

11、请问公司未来的股权激励措施情况？

答：股权激励是公司长效激励机制之一，未来会持续开展，具体实施计划根据发展需要并综合多方面因素而定。

12、请介绍一下公司产品种类及应用领域？

答：公司目前的主导产品为各类新型塑料管道，主要分为三大系列：一是 PPR 系列产品，主要应用于建筑内冷热给水；二是 PE 系列产品，主要应用于市政供水、燃气、采暖、排水排污等领域；三是 PVC 系列产品，主要应用于排水排污以及电力护套等领域。同时，公司围绕“同心圆”战略，积极拓展防水、净水业务等。

	<p>13、请问公司的竞争优势有哪些？</p> <p>答：经过多年的积累和沉淀，公司在产品品牌与品质、营销渠道和服务、技术与研发、企业文化和管理团队等方面形成了较强的综合竞争优势。</p>
附件清单（如有）	无
日期	2023 年 9 月 25 日