

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：2023-015

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	Pinebridge: Tony Lau; 中信证券: 孙明新、冷威; 嘉实基金: 洪流、吴悠、王丹、陈路华; 长江证券: 范超、李浩; 贝莱德: Matt Colvin、神玉飞、Alex Tang、Feiling Zhang、Kai Bi、Xiuli Shan; 富达基金: 董如枫、周文群、Ronald Chung、Theresa Zhou、Jochen Breuer、Velislava Dimitrova、Cornelia Furse、Erica Kim; 博时基金: 蔡滨、李佳、李喆、林博鸿、陈雷。
时间	2023年5月17日
地点	公司会议室
上市公司接待人员姓名	谭梅、章佳佳等
投资者关系活动主要内容介绍	<p>1、请公司介绍一下近期经营情况？</p> <p>答：公司近期经营情况正常，相对而言，零售业务较为稳定，工程业务的复苏态势较弱。</p> <p>2、请问公司对于精装房比例的判断？</p> <p>答：目前国家对于精装房的占比已经没有明确要求，大多是交由各地政府因城施策，其在不同城市呈现不同的情况：一二线城市，精装房占比会保持较高的比例；三四线城市，精装房的占比和市场需求均不如一二线城市。</p> <p>3、请问经销商和消费者选择公司产品的原因有哪些？</p> <p>答：对于经销商而言，选择公司产品的主要原因有：一是公司产品良好的口碑与品牌能够让经销商实现长期稳定发展；二是公司渠道较为扁平，市场管理有序，经销商利益能够得到有效保障；三是公司坚持“共赢”，积极赋能经销商，帮其解决市场及发展问题。对于消费者而言，选择公司产品的主要原因有：一是公司产品定位高端，品质优异，但产品总价并不高，用户基本上都能消费得起；二是公司首</p>

创“星管家”服务，能够减少漏水隐患，解决消费者痛点。

4、现在行业竞争加剧，请问公司如何应对同行的价格竞争？

答：公司一直积极通过产品创新、服务创新、模式创新等方式走差异化竞争之路。我们一直坚持从产品质量、功能、服务、体验等方面给予消费者真正的价值。

5、公司 2023 年定的营收目标同比增 10%，到现在这个时间节点，是否有变化？

答：今年的整体形势是机遇与挑战并存。在当前节点，公司总体还是持谨慎的态度，尽最大努力争取完成年度营业收入目标。

6、明年在房地产开工量、竣工量等下滑的趋势下，公司如何应对？

答：公司主要通过以下三个方面进行积极应对：一是提市占率，加快横向跨区域拓展开开发和纵向渠道下沉；二是扩品类，加大同心圆业务拓展，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。

7、请问公司一季度销售费用率上升的原因？

答：主要系公司 2023 年一季度销售规模下降，但是销售团队在疫情管控放开之后加大了市场开拓力度，销售费用率适当上升。

8、2022 年公司净水业务增速放缓，请问公司如何对其调整？

答：2023 年，公司积极对净水业务进行调整规划，主要分三个方面：一是调整净水业务的组织架构等，让其更专注、专业地开展净水业务；二是销售通路方面的优化调整，增强销售的动力与能力提升；三是针对不同客户需求，进一步丰富和完善产品系列，拓展消费受众面，以便更好地推动净水业务快速发展。

9、请介绍一下公司的同心圆产品有哪些？

答：公司同心圆产品主要包括两个层次：一是以 PPR 产品为核心的管道系列产品，包括排水管、电线护套管、地暖管等管材管件以及相关配件等；二是防水、净水等同渠道新品类。

10、请问公司为何在重庆设立防水生产基地？

答：公司基于防水业务的全国布局以及发展需求，在重庆设立防水生产基地，进一步扩充产能。

11、请问公司对于东鹏合立基金是如何规划的？

答：公司设立东鹏合立基金的初衷是希望通过该平台找到一些与公司战略方向相匹配的标的。但是，因为多种原因，目前投资的基本上都是财务性投资项目。后

	<p>续公司将不再新增对东鹏合立基金的投资，已投资的项目也会择机退出。</p> <p>12、请问公司 2023 年的资本开支计划情况？</p> <p>答：今年公司可预见的资本开支计划为 3 个多亿，主要用于生产基地的建设及完善，设备的新增与智能化改造等。</p> <p>13、请问公司的分红政策？</p> <p>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。</p> <p>14、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>15、请问公司防水业务的竞争优势有哪些？</p> <p>答：公司防水业务的核心竞争优势主要有以下几点：一是防水业务属于管道安装的下道工序，能够依托现有管道业务的渠道开展业务；二是公司在防水产品中导入服务，借助原先管道的服务经验，服务优势较为明显；三是公司能够通过管道的品牌传递，增强防水品牌的知名度，同时一体化采购能够有效避免不同产品间的责任推诿，较好地解决消费者的后顾之忧。</p> <p>16、请问公司工程业务的竞争优势？</p> <p>答：公司工程业务的竞争优势主要体现在以下几方面：一是公司合作共赢的理念，能够较好地满足客户的需求，并为客户带来更多的利益与价值；二是公司产品品质优异，品牌知名度和美誉度较高，赢得了优质客户及项目的信赖；三是公司营销网络较广，产品交付的及时性、相关配套服务能力较强等。</p> <p>17、请问家装公司对于公司星管家服务的接受程度？</p> <p>答：公司“星管家”服务在家装公司的应用比例在逐步提高。</p> <p>18、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、水电工及工长、业主自购。不同区域各渠道占比的具体比例有所不同，一二线城市以家装公司为主，其他区域以水电工工长和业主自购为主。</p>
附件清单（如有）	无

日期	2023 年 5 月 17 日
----	-----------------