

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：2024-003

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
参与单位名称及人员姓名	HSZ：杨毅。
时间	2024年2月2日
地点	公司会议室
上市公司接待人员姓名	章佳佳、陈银琼
投资者关系活动主要内容介绍	<p>1、请介绍一下公司产品种类及应用领域？</p> <p>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> <p>2、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通道为家装公司、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>3、未来 3-5 年，公司主要的增长点在哪里？</p> <p>答：未来，公司对于零售业务，主要通过提高市占率和扩品类促进稳健发展，一方面加大在空白、薄弱市场的拓展力度，增加网点密度，同时在成熟市场，加快渠道下沉，不断提升市场占有率；另一方面，加大力度推进同心圆战略的实施，加速防水、净水等市场拓展以及系统业务的推进，持续提高户均额。对于工程业务，依然遵循“稳中求进，风险控制第一”的原则，优选客户、优选项目，拓展新领域，坚持高质量发展。</p>

	<p>4、请问公司 2023 年工程业务的应收账款情况？</p> <p>答：2023 年公司工程业务的应收账款总体较为良性。</p> <p>5、请介绍一下公司的星管家服务？</p> <p>答：公司在行业内首创“星管家”服务，旨在为业主提供安全可靠的管道系统的同时，通过“三免一告知”的方式，减少安装隐患，真正解除其后顾之忧。“星管家”服务主要包括以下内容：①产品真伪鉴定，确保业主使用的是公司的高品质产品；②高倍水压测试等检测服务，为安装完毕的管道进行“系统体检”，减少安全隐患；③拍摄录制管路走向图，方便业主日后管路改造和软装；④专业讲解产品知识和使用须知，帮助业主了解并选择合适的管道及知晓今后使用中的注意事项。目前，“星管家”服务受到了市场的广泛认可。</p> <p>6、公司产品价格较高，消费者的接受程度如何？</p> <p>答：隐蔽工程在家庭装修中功能属性强，虽然公司产品定位高端，其实总体金额并不高，占装修总支出的比例极低。随着消费者对隐蔽工程安全性的认识增强，越来越多的消费者愿意选择产品品质优异、服务优质的品牌。</p> <p>7、请问公司海外业务规划？</p> <p>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，包括生产基地和销售市场的开拓和布局，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。</p> <p>8、请问公司零售产品的价格体系是否有调整？</p> <p>答：公司零售产品的定价总体执行成本加成的原则，目前价格体系基本保持稳定。</p> <p>9、请问“1 万亿特别国债”对公司业务的影响？</p> <p>答：本次“1 万亿特别国债”主要针对水利设施防灾减灾和灾后重建，前期还是以土建工程为主，塑料管道的应用会相对偏中后端。目前对公司市政工程业务影响相对较小，后续仍要看各地政府的落地执行情况。</p> <p>10、请问公司如何拓展新的区域市场？</p> <p>答：由于全国各个区域市场的消费习惯、消费理念以及竞争格局等均有差异，其拓展的难度与方式都不太一样，需要因时、因地制宜。</p> <p>11、请问公司 2024 年的业绩指引？</p>
--	---

	答：公司 2024 年的经营规划和目标还在商讨过程中，相关指标会在 2023 年报中披露。
附件清单（如有）	无
日期	2024 年 2 月 2 日