

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：2024-017

<b>投资者关系活动类别</b>	<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
<b>参与单位名称及人员姓名</b>	兴全基金：曹娜、何悦；申万宏源证券：郝子禹、刘雅楠；国泰证券：叶笠笠；IGWT Investment：廖克铭；富邦投信：谢育霖；野村投信：朱继元；润晖投资：蒋暘晶；中金公司：龚晴。
<b>时间</b>	2024年5月28日
<b>地点</b>	公司
<b>上市公司接待人员姓名</b>	谭梅、李晓明、章佳佳、陈银琼
<b>投资者关系活动主要内容介绍</b>	<p>1、请公司介绍一下近期各项业务的市场需求情况？ 答：目前各业务板块市场需求仍然比较疲弱，总体变化不大。</p> <p>2、请问公司零售端销售通道的情况？ 答：目前公司零售业务的主要销售渠道依然为家装公司、工长（项目经理）、业主自购，但是其比例结构在发生变化，家装公司的占比逐年提升，业主自购占比逐年下降。</p> <p>3、请问公司海外的布局情况如何？ 答：目前公司国际化战略尚处于前期布局和基础性工作阶段，包括营销网络的搭建及国际化团队的培养，品牌国际化的推进，生产基地的布局，海外技术研发和投资平台的设立等。</p> <p>4、请问公司新一期股权激励计划的进展如何？ 答：股权激励是公司长效激励机制之一，会持续开展，具体时间与方案将根据发展需要并综合多方面因素而定。</p> <p>5、目前下游市场需求较为低迷，请问公司如何应对？ 答：虽然目前公司下游市场较为低迷，但是整体市场容量还是比较大，公司主</p>

要从三个方向去努力：一是提市占率，通过渠道的建设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；三是加快商业模式升级，进一步提升核心竞争力，推动公司持续稳健发展。

6、请介绍公司管道产品的应用领域？

答：公司管道产品主要分为三大系列：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、采暖、燃气、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。

7、请问公司价格体系以及成本转嫁能力如何？

答：公司零售产品的定价总体执行成本加成的原则，如果原材料价格波动较大，公司会综合考虑制造成本、市场需求、客户接受程度等因素，对产品价格进行适当调整，在原材料价格等波动不是特别大的情况下，我们会尽量保持零售价格体系的稳定；工程类产品价格随行就市，按单定价。

8、请问目前新房和二次装修在公司零售业务中的占比情况？

答：不同区域市场的具体比例差异较大。目前一、二线城市二次装修的占比相对高一点；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。

9、请问公司 2023 年提高分红率的原因以及延续性如何？

答：公司的现金分红比例一直比较高，2023 年度分红率更高并提出 2024 年中期分红规划，主要有以下几方面的考虑：一是 2023 年资本市场比较低迷，投资者分红诉求较多，公司希望通过提高分红比例来加大对投资者的回报；二是积极响应监管部门“提高分红比例、提升分红频次”的号召，更好地履行企业公民义务；三是公司 2023 年保持了较好的盈利能力，现金流相对充沛，且截至目前没有特别大的资本开支规划。未来，公司依然会遵循章程、未来三年股东回报规划等规定，综合考虑多种因素后提出当年的利润分配方案。

10、近几年房屋竣工量持续下降，请问公司零售业务的需求在哪里？

答：公司零售业务需求主要来自于毛坯新房和存量房的装修，房屋竣工量下降意味着新房供给的数量减少，但存量房的供给仍在逐年提升，整体的市场空间依然很大。相对而言，我们认为装修需求与经济景气度的关联度更大。当前环境下，刚性需求和高端住宅装修受到的影响不是很大，但改善性需求受经济景气度下行和消费信心不足等影响被持续抑制，随着经济景气度的回升，相信改善性需求也会逐步

	<p>释放出来。</p> <p>11、请问公司收购浙江可瑞的目的以及目前的整合情况？</p> <p>答：公司收购浙江可瑞，一方面是为了补齐短板，希望能够依托浙江可瑞成熟的商业模式和产品矩阵，加快商业模式的转型升级；另一方面希望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，为消费者提供更加系统完善的服务，进一步打开市场空间，从而推动公司持续健康快速发展。目前公司与浙江可瑞的融合处于正常推进中。</p> <p>12、请问公司如何权衡利润率与收入增长之间的关系？</p> <p>答：公司坚持“稳中求进，风险控制第一”的原则，越是在不确定的经营环境中越要严控风险。对于零售业务，公司希望其不断“做大做强”；对于工程业务，则希望优选客户和项目，不断“做优做强”。</p>
附件清单（如有）	无
日期	2024年5月28日