

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：2023-038

<b>投资者关系活动类别</b>	<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
<b>参与单位名称及人员姓名</b>	长江证券：李浩；Fidelity：董如枫；Millennium：Yang Luo；Point72：Christina He；贝莱德：神玉飞；博道基金：钱程、刘俊诚；大连银行：刘蒙一；敦和资产：郭文凯；方正证券：祖广平；富国基金：赵晨阳、房昭强、黄彦东；工银瑞信：文杰；光大保德信基金：李峙屹；贵诚信托：肖明亮；国华兴益：韩冬伟、刘一瑾；国君资管：张骏；国寿养老：洪奕昕；国寿资产：王风云；杭州银行：张赫昭；合煦智远：程卉超；弘尚：周晨、许东；华富基金：吴卓凡；华泰保兴：赵健；华泰资产：杨林夕；华泰资管：施浅草；华泰自营：甘力；华夏理财：王莎；汇泉基金：曾万平；混沌投资：吴涛；嘉实基金：陈路华；景林资产：吴宪；景顺长城：王平川；玖鹏资产：胡纪相；开思基金：董源；耀康投资：欧阳俊明；明河投资：杨伊淳；宁银理财：孙文瑞；诺安基金：占叶琨；诺德基金：杨雅荃；鹏华基金：刘文昊；平安资管：万淑珊；前海道谊：李晓峰；前海开源基金：何泽俊；勤道资本：杨会梁；泉果基金：尚广豪；榕树投资：罗先波；睿璞投资：曾灏；睿远基金：李一鸣；上汽顾臻：沈怡雯；双安资产：周诗琪；太保资产：徐军平；泰康基金：翟一柠；西部利得：管浩阳；西部证券：诸乐轩；希瓦资产：韩雨蒙；湘财基金：刘骜飞；信达澳亚：李琳娜；兴银基金：周苏家玥；玄卜投资：卞予沫；源峰基金：耿华；远策投资：刘力；招商基金：贾仁栋；招商自营：徐叶；招银理财：龚正欢；兆天投资：蔡仁飞；浙商资管：周晨；中汇人寿：李勇钢；中金资管：金宾斌；中泰证券资管：陈佳玲；中信建投基金：张睿；中信建投自营：刘岚；中信资管：程威；中意资产：马保良；中邮基金：肖雨晨；中邮人寿：杨琛；中邮证券：刘意纯、陈亮；紫金矿业投资：李想、李世春等。
<b>时间</b>	2023年10月30日上午
<b>地点</b>	公司

<p>上市公司接待人员姓名</p>	<p>谭梅、陈安门等</p>
<p>投资者关系活动主要内容介绍</p>	<p><b>一、董秘谭梅对 2023 年三季报的简要解读</b></p> <p>2023 年前三季度公司实现营业收入 37.46 亿元，较上年同期下降 10.02%；归属于上市公司股东的净利润 8.74 亿元，较上年同期增长 13.70%。</p> <p>本次三季报的亮点主要体现在三个方面：一是在外部市场竞争趋于白热化的背景下，公司盈利能力持续改善，毛利率不断提升；二是在外部宏观环境较为疲弱的情况下，公司零售业务依然保持了韧性，降幅逐季收窄；三是公司总体经营质量保持了较高水平，应收账款及现金流、相关风控等指标均处于较好水平。当然，公司也存在营业收入下降明显等不足。</p> <p>目前外部宏观经济形势依然严峻，行业竞争依然激烈，预计整个四季度也不会有特别明显的改变，鉴此，第四季度，我们将继续遵循“稳中求进、风险控制第一”的指导方针，坚持高质量发展不动摇，强化技术创新与内部管理，加快零售、工程业务转型升级，积极创新变革，加速构建竞争新优势，推动公司持续稳健发展。</p> <p><b>二、互动交流</b></p> <p>1、请问公司第三季度毛利率提升的主要原因有哪些？</p> <p>答：主要系公司原材料价格同比有所下降，产品结构优化，零售占比提升等因素影响所致。</p> <p>2、请问公司未来的分红政策？</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>3、请问公司此次回购用于股权激励的具体方案？</p> <p>答：此次公司回购股份拟用于股权激励或者员工持股计划，但具体实施计划要根据市场以及公司发展等情况确定。</p> <p>4、如果明年竣工数量下滑，请问公司经营策略如何调整？</p> <p>答：对于公司而言，房屋竣工数量并不完全代表市场需求。影响装修需求的主要有两大因素，一是供给端，房屋竣工量仅代表新房供给这部分，还有一部分为存量房的供给，其占比也在逐步提高。二是需求端，个人认为影响公司销售更重要亦是核心的因素在于需求端，目前刚性需求和高端住宅装修受经济环境的影响不是很</p>

	<p>大，改善性需求受经济环境影响较大。那么，明年最关键的仍在于公司自身，公司将积极通过修炼内功，强化管理，创新变革，持续提升自身的核心竞争力，以期给消费者提供更好的产品、服务以及系统集成方案，始终保持良好的竞争优势。</p> <p>5、请问公司防水产品的竞争策略和竞争优势？</p> <p>答：公司防水业务主要采取“产品+服务”的业务模式，其竞争优势主要为：一是公司拥有较为成熟的营销网络，防水业务属于管道安装的下道工序，可以较好的利用管道销售渠道开展业务；二是公司产品定位高端，品质优异且个性化特点明显，能够实现差异化竞争；三是防水属于隐蔽工程，施工服务较为重要，而公司建有系统的“产品+服务”模式，服务优势明显，受到客户的广泛认可。</p> <p>6、请问当前环境下，公司工程业务应收账款控制较好的原因有哪些？</p> <p>答：关于工程业务，公司一直坚持“稳中求进，风险可控制第一”的原则，优选客户、优选项目，积极对业务结构、客户结构以及业务模式进行调整优化，因此应收账款控制较好。</p> <p>7、请问公司收购浙江可瑞后，对其的未来规划？</p> <p>答：浙江可瑞在舒适家领域耕耘时间较长、体系成熟，未来公司一方面希望能够依托其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，能够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。</p> <p>8、请问公司对于保障房业务的推进情况如何？</p> <p>答：对于保障房业务，公司一直有在开展且份额在提升，未来也会积极把握相应的机会。同时，公司亦会强调风险控制以及货款安全性，有选择的去开展保障房业务。</p>
附件清单（如有）	无
日期	2023年10月30日上午