

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：2024-001

<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>	MASS FINANCIAL SERVICES: Flora Chai; ABRDN PLD: Alec Jin; CAUSEWAY CAPITAL: Katy Fang; CPP INVESTMENT BOARD: Ryan Hong; CERTITUDO: Ansel Lu; EFG BANK AG: Daisy Li; GIC (GOVT OF SINGAPORE): Troy Liu; GOLDMAN SACHS ASSET MGMT: Christine Pu; GREENWOODS ASSET MGMT HK LTD: Xian Wu; HANG SENG INV MGMT LTD: Andrew Tong; HAUCK AUFHAUSER LAMPE: Xin Lu; HILLHOUSE CAPITAL MGMT LTD: Hao Chen; ICBC INTERNATIONAL SECS LTD: Nan Fang; JANUS HENDERSON INVESTORS: Julius Bai; KIARA ADVISORS PTE LTD: Ivan Ngoh; MANULIFE ASSET MGMT ASIA: Wenlin Li; NEUBERGER BERMAN INC: Janice Zhang; NOMURA ASSET MGMT: Megan Chung; ORCHID CHINA MANAGEMENT LTD: Paul Xu、William Chan; POLYMER CAPITAL MAN (HK): Virginia Yiu、Jerry Gu、Raymond Choi、Enchi Deng、Alicia Zhang; RWC PARTNERS: Yanyan Feng; WHITE OAK CAPITAL: George Chen; WHITE OAK CP PTE LTD: Warren Yang。
<b>时间</b>	2024年1月11日
<b>地点</b>	公司
<b>上市公司接待人员姓名</b>	谭梅等
<b>投资者关系活动主要内容介绍</b>	<p>1、请公司介绍一下2023年四季度的市场情况？</p> <p>答：2023年四季度，市场需求整体感觉仍然比较低迷，未有明显改善。</p> <p>2、请问2023年四季度原材料价格以及产品销售价格是否降价？</p> <p>答：2023年四季度原材料价格较2022年同期略有下降，公司零售产品的价格体系保持基本稳定，工程类产品价格随行就市、按单定价。</p> <p>3、请问公司2024年的整体经营规划目标？</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。

4、请问公司在家装公司渠道的竞争优势有哪些？

答：公司在家装公司渠道主要有以下几方面的优势：一是公司产品品质优异，拥有较高的品牌知名度和美誉度，消费者接受程度较高；二是公司坚持合作共赢的理念，市场管理较为规范，能够较好保障家装公司利益；三是公司服务体系完善，采取“产品+服务”的模式，且产品品类齐全，能够为家装公司和消费者提供完善的一站式服务，解决家装公司以及消费者的后顾之忧。

5、房地产市场低迷，请问公司各项业务如何发力？

答：对于零售业务，公司主要从以下三个方面去努力：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。对于工程业务，公司则从以下三个方面去努力：一是公司在坚持优选客户、优选项目的基础上，扩大优质客户的占比；二是品类拓展，进一步推动商业模式升级，强化竞争优势；三是加快新领域的拓展。

6、公司产品价格较同行高，在县城渠道的接受程度如何？

答：由于管道等隐蔽工程在装修过程中为重要的功能性产品，一旦漏水、非常麻烦。公司产品价格虽然较同行高，但公司产品总金额不高，占装修总支出的比例极低。因此，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。

7、请问公司与家装公司的合作形式？

答：公司专门设立装企事业部负责开发和维护全国性和跨区域的大型家装公司，由分公司和经销商负责区域性家装公司的开发和维护。目前，越来越多的家装公司成为公司的战略合作伙伴，根据不同家装公司的实际需求，公司为其提供材料以及施工服务等。

8、请问公司如何看待房地产开工、竣工量下降对公司的影响？

答：未来，房地产整体开工量及竣工量下降的趋势不可避免，但是我们认为房屋竣工量与装修需求是两个概念。影响装修需求的主要有两大方面：一是供给端，房屋开工及竣工量下降仅代表新房供给的数量减少，但存量新房（未装修过的存量房）的量挺大、且二次装修的量在逐年提升，因此整个行业的容量依然不小。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大，改善性需求受经济景气度下行和消费信心不足等影响较大。未来随着经济景气度回升，相信改善性需求也会逐步回暖。
附件清单（如有）	无
日期	2024 年 1 月 11 日