

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：2024-006

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	富国基金：赵晨阳、毕天宇、汪孟海、赵伟、曹文俊、顾飞飞、武明戈、韩雪、张啸伟、刘莉莉、周宁、汤启、周羽、赵宗俊、方竹静、闫伟、毛联永；创金合信：王妍、郑剑、陆迪、刘洋、张小郭、刘毅恒；广发证券：谢璐；浙商证券：刘梓烨、李陈佳、刘芳依。
时间	2024年3月8日
地点	公司会议室
上市公司接待人员姓名	谭梅、李晓明、章佳佳、陈银琼
投资者关系活动主要内容介绍	<p>1、请问公司近期的经营情况？</p> <p>答：目前公司经营情况正常，市场变化不大。</p> <p>2、请问公司2024年的业绩指引？</p> <p>答：公司希望2024年能够保持稳健的发展态势，具体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。</p> <p>3、请问公司零售端销售通道的变化趋势？</p> <p>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。</p> <p>4、请问公司各项业务未来的努力方向？</p> <p>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，通过进一步完善渠道建设，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：一是加大力度开发更多优质客户和优质项目；二是积极推动商业模式升级，强化竞争优势；三是加快新领域的</p>

拓展。

5、请问公司 2023 年第四季度毛利率提升的主要原因有哪些？

答：主要原因有三个方面：一是原材料价格相对处于低位，公司采购成本同比有所下降；二是公司零售业务价格体系保持稳定，工程业务优先客户和项目，总体保持了较高的盈利水平；三是公司产品结构变化，零售业务的占比有所提升。

6、请问公司现有经销商及网点情况？

答：目前公司拥有一级经销商 1000 多家，总体较为稳定；终端营销网点 30000 多家。

7、请问公司如何看待未来房地产趋势及对公司的影响？

答：2024 年，预计房地产开工及竣工情况依然会比较疲弱，对公司相关业务会带来一定的压力。但在实际的装修需求中，影响因素主要有两大方面：一是供给端，房屋开工及竣工量下降意味着新房供给的数量减少，但存量房的供给在逐年提升，因此可供装修的房屋数量依然较大；二是需求端，个人认为这是影响公司销售最核心的因素，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被抑制。但人们希望住好房子的需求依然存在，未来随着经济景气度的回升，改善性需求也会逐步释放出来。

8、请问公司 2023 年工程业务的应收账款情况？

答：2023 年公司工程业务坚持“稳中求进，风险控制第一”的原则，总体控制较好。

9、请问公司国际化战略的规划情况？

答：现阶段公司国际化战略尚处于前期布局和基础性工作阶段，包括营销体系的搭建、生产基地布局，国际化团队的培养，品牌国际化的推进，设立海外技术研发和投资平台等。

10、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。

11、请问目前行业的竞争格局情况？

答：近年来，小企业尤其是以工程为主的小企业，生存困难甚至逐步被淘汰，

	<p>未来更多体现为品牌企业之间的竞争，行业集中度在持续提升。</p> <p>12、请问公司零售产品的价格有降价吗？</p> <p>答：公司零售产品价格体系基本保持稳定。</p>
附件清单（如有）	无
日期	2024年3月8日