

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：2026-002

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：电话会议
参与单位名称及人员姓名	银河证券：贾亚萌；宁泉资产：钱敏伟、王逸飞；恩宝资管：傅聪、周翔；青骊投资：于利强、杨爱琳。
时间	2026年1月16日
地点	公司会议室
上市公司接待人员姓名	谭梅、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2025年的价格策略？</p> <p>答：面对行业内白热化的价格战，公司从年初就明确要坚定地执行“三高定位”与“共创共赢”的理念，并积极通过提升产品力与服务力来不断增强核心竞争力，从而实现价格体系逐步稳定。</p> <p>2、请问公司零售业务的销售通路情况？</p> <p>答：目前公司零售业务的主要销售通道依然为家装公司、工长（项目经理）和水电工、业主自购，不同区域各条通路的销售占比不同。</p> <p>3、请问公司对于防水业务和净水业务的规划？</p> <p>答：公司防水业务的商业模式已经比较成熟，后续将进一步加大市场开拓力度；净水业务目前仍在不断调整优化、逐步完善商业模式过程中。</p> <p>4、请问目前行业的竞争格局情况？</p> <p>答：塑料管道行业一直非常激烈，近几年，品牌企业之间的竞争加剧，中小型企业生存困难甚至加速淘汰，行业集中度进一步提升。</p> <p>5、请问消费降级对公司的影响如何？</p> <p>答：近几年，消费降级在很多行业体现都非常明显，但管道、防水等属于重要的功能性产品，且其采购成本占装修总支出的比例较低，消费者总体上更愿意选择</p>

	<p>产品品质优异、服务优质的品牌。</p> <p>6、请问公司的国际化战略如何规划？</p> <p>答：目前公司海外业务的收入占比较低，未来会进一步加快国际化战略布局与落地：包括生产基地的布局和销售市场的拓展、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>7、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、透明，上市至今每年均实现现金分红，平均分红率达 70-80%，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，综合考虑多种因素后制订当年的利润分配方案。</p> <p>8、请问目前一次装修和二次装修在公司零售业务中的占比情况？</p> <p>答：不同区域市场的具体比例差异较大。从全国市场来看，公司零售业务仍以一次装修为主。</p> <p>9、请问公司如何看待当前工程业务情况？</p> <p>答：当前工程业务市场需求疲弱，市场竞争激烈，对此公司工程业务将继续提质转型，坚持优选客户和项目，严控应收账款，创新商业模式，实现良性发展。</p> <p>10、请问公司在新疆设立生产基地的原因？</p> <p>答：公司在新疆设立生产基地的原因主要为：一是缩短运输半径，降低物流运输成本，更好地服务当地客户，从而增强公司的产品竞争力；二是积极把握国家西部大开发和“一带一路”战略规划，深耕西北市场并更好辐射中亚市场。</p> <p>11、请问新加坡捷流公司为何毛利率能够有效提升？</p> <p>答：主要系公司紧扣投入产出主线，对其商业模式、成本管控、团队建设等方面进行了调整优化所致。</p> <p>12、请问公司资本开支情况？</p> <p>答：公司目前资本开支主要为生产基地的扩建、设备的新增与智能化改造等，近几年的资本开支基本上为每年 3 亿元左右。</p>
附件清单（如有）	无
日期	2026 年 1 月 16 日