

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：2023-032

<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 type="checkbox"/> 其他
<b>参与单位名称及人员姓名</b>	淡水泉：柏杨。
<b>时间</b>	2023年9月12日
<b>地点</b>	公司会议室
<b>上市公司接待人员姓名</b>	谭梅、章佳佳等
<b>投资者关系活动主要内容介绍</b>	<p>1、请问公司零售端各销售通道的占比情况？</p> <p>答：目前公司零售业务的主要销售通道为家装公司、工长（项目经理）、业主自购。不同区域其占比有所不同，一二线城市以家装公司为主，其他区域以工长（项目经理）和业主自购为主。</p> <p>2、近两年同行也开始做服务，请问与公司“星管家”服务有何不同？</p> <p>答：近几年确实有很多同行开始做服务，但更多出于市场需求倒逼，较少真正系统化地去做。我们认为，服务其实是一种态度，是企业文化和理念的体现。公司是真正从消费者的需求出发，真正想要为消费者解决漏水的痛点问题，所以公司能够自上而下全面系统推行“星管家”服务，并通过多种措施将服务执行到位。</p> <p>3、今年原材料价格同比下降，请问公司是否对产品价格进行调整？</p> <p>答：公司产品定价总体执行成本加成的原则，除了部分产品因原材料价格大幅下降做了一定调整外，零售类其他产品的价格体系总体保持稳定；工程类产品价格随行就市，按单定价。</p> <p>4、请公司介绍一下七八月份的市场情况？</p> <p>答：七八月份市场改善并不明显，整体感觉仍然比较疲弱。</p> <p>5、近期房地产利好政策较多，请问对公司的影响如何？</p>

答：近期政策出台确实给行业带来了一些积极的影响，但是具体落实到业务层面需要一个过程，目前对公司的影响较小。

6、请问公司工程业务收入下降的原因？

答：今年公司工程业务收入下降的主要原因为：外部宏观环境较差以及工程项目落地难等因素，导致工程业务的竞争进一步加剧，同时为保证工程业务高质量发展，公司也主动调整了一些部分风险较大、盈利较差的项目。

7、近几年公司为什么没有快速拓展经销商和终端网点数量？

答：相对数量而言，公司更加重视经销商及网点的质量提升，希望其能够跟上公司的持续发展。近几年受疫情影响，公司经销商和终端网点的数量增加相对较少，但质量有所提升。

8、请问公司关于收并购的打算？

答：收购兼并是企业发展壮大的重要路径之一，公司会根据战略规划，围绕主业积极寻找协同性较高的标的展开并购与合作，从而促进现有产业及模式升级，增强公司的核心竞争力。

9、请问新加坡捷流公司和公司现有业务的整合及未来规划情况？

答：新加坡捷流公司和公司现有业务的整合及未来规划主要分为两个方向：一是国内市场，一方面做好国内复杂屋面的雨排水业务，另一方面开发适用于一般的公建、工业园屋面的雨排水项目和零售业务的排水系统；二是国际市场，融合公司在海外的制造优势和营销渠道以及捷流公司在东南亚一带较好的市场基础和较强的市场竞争力，进一步做强东南亚市场，并逐步辐射全球其他地区。

10、公司净水业务收入下降的原因以及后续解决措施？

答：公司净水业务收入下降的原因主要在于：一是净水业务在国内仍属于新兴产业，处于消费者教育的阶段，国内整体渗透率不高；二是净水产品不是家庭装修的必需品，其安装使用更多取决于消费者对于安全健康用水的认识；三是对于公司自身而言，净水业务仍处于摸索和完善阶段。后续，公司会积极对净水业务进行调整优化，推动其持续健康发展。

11、请问目前行业的出清情况如何？

答：目前塑料管道行业的竞争主要集中在品牌企业之间的竞争，小企业生存困难甚至逐步被淘汰，行业集中度在进一步提升。

	<p>12、请问公司未来的股权激励措施情况？</p> <p>答：股权激励是公司长效激励机制之一，未来会持续开展，具体实施计划根据发展需要并综合多方面因素而定。</p>
附件清单（如有）	无
日期	2023年9月12日