

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：2024-005

<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>	MFS：柴卉、Robert Lau、Lionel Gomez；中金公司：龚晴、杨茂达、刘嘉忱；海通证券：冯晨阳、申浩；西部证券：万静远；银河证券：王婷、张玲娇；国联证券：武慧东；中信建投证券：丁希璞；上海证券：方晨；华安证券：季雨夕；睿郡资产：苏华立；睿远基金：李一鸣；双安资产：周诗琪；禹合资产：温晓波、张小霞、周海霞；昭云投资：程安靖；中汇人寿：高婧。
<b>时间</b>	2024年3月7日
<b>地点</b>	公司会议室
<b>上市公司接待人员姓名</b>	谭梅、李晓明、章佳佳、陈银琼
<b>投资者关系活动主要内容介绍</b>	<p>1、请问公司如何看待未来房地产趋势及对公司的影响？</p> <p>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。</p> <p>2、请问公司资本开支情况？</p> <p>答：公司每年的资本开支较为稳定，近几年大致在2-3亿元左右，主要用于生产基地的扩建、设备的新增与智能化改造、新业务的产能增加等。</p> <p>3、如果未来房地产市场持续低迷，请问公司各项业务如何保持稳健发展？</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</p>

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；三是加快新领域的拓展。

4、请问新房和二手房在公司零售业务的占比情况如何？

答：目前，从全国市场来看，公司零售业务还是以新房业务为主，但是二手房的占比在逐步提高。

5、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，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。

6、请问公司收购浙江可瑞的目的与规划？

答：公司收购浙江可瑞，一方面是为了补齐短板，希望能够依托浙江可瑞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。

7、请问公司是否会继续实施股权激励？

答：股权激励是公司长效激励机制之一，未来会持续开展，具体实施计划根据公司发展需要并综合多方面因素而定。

8、请问公司的分红政策是否会有变化？

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。

9、请问公司 2023 年第四季度盈利情况改善的主要原因有哪些？

答：主要原因有三个：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。

10、请问公司零售端销售渠道的变化趋势？

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）、

	<p>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>11、请问公司对于销售费用的预计？</p> <p>答：目前公司仍处于业务拓展以及商业模式转型升级的重要阶段，且市场竞争在进一步加剧，渠道建设、宣传推广和市场拓展仍需持续投入，因此近几年公司销售费用的总额可能会继续增加。</p>
附件清单（如有）	无
日期	2024年3月7日