

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：2025-024

投资者关系活动类别	☒特定对象调研 ☐分析师会议 ☐媒体采访 ☐业绩说明会 ☐新闻发布会 ☐路演活动 ☐现场参观 ☐其他
参与单位名称及人员姓名	华源证券：戴铭余、唐志玮。
时间	2025 年 10 月 31 日
地点	公司
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	1、请问公司如何看待后续零售业务的需求情况？ 答：公司零售业务的消费属性相对较强，其需求与经济景气度、消费信心的关联度更大。目前刚性需求受到的影响不是很大，改善性需求仍被持续抑制，如果后续经济景气度回升，相信改善性需求会逐步释放出来。 2、今年外部需求较弱、价格战愈发激烈，请问公司的竞争策略是什么？ 答：面对当下市场环境，公司认为产品降价不是提升产品销售的最好选择，品牌形象、品牌价值与内涵更为重要，因此今年公司更加强调“三高”定位和“共赢”理念，并努力通过产品力和服务力的提升给予消费者更好的体验，坚持做好的品牌与好的口碑，形成共赢、健康的生态。虽然上述调整让公司在前三季度面临销售阵痛，但我们认为这是正确的选择，会继续坚持。 3、请介绍一下公司“商业模式”的升级情况？ 答：公司“商业模式”的升级在今年主要体现在“伟星全屋水生态”的发布，这意味着公司向着“系统集成+服务”商业模式迈出了坚实的一步。“伟星全屋水生态”主要包括给水、排水、防水、采暖四大子系统，致力于为用户打造安全、舒适、绿色、智慧的用水环境。 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，客户认可度较高；二是公司产品品类齐全，能够满足其各种产品需求；三是公司营销及服务体系完善，采取“产品+服务”的模式，能够为家装公司提供完善的一站式采购与服务，有效解决家装公司的痛点，并为其做强做大提供强有力支持。 5、请问二手房重装管道产品的比例情况？ 答：相对而言，二手房翻新或重装更多取决于其装修年限等因素，通常情况下，装修年限超过 10 年的重装概率较大。 6、请问今年公司工程业务的拓展情况，四季度如何展望？ 答：对于工程业务，公司今年的主要目标是转型提质，一方面坚持开拓优质的业务和客户；另一方面通过技术营销和服务创新，提升客户体验，实现高质量发展。同时，坚持“风险控制第一”的原则，严控应收账款。 7、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。 8、请问公司零售业务的销售通路情况？ 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）和水电工、业主自购，不同区域各条通路的销售占比不同。 9、请问公司渠道拓展情况如何？ 答：目前公司的渠道拓展仍在不断推进过程中：一是横向跨区域拓展，在薄弱、空白区域，开发更多的经销商，增加网点密度；二是纵向渠道下沉，在相对成熟的区域，下沉到县市、乡镇等，提升市场份额。同时，不断加速防水等新业务的市场拓展以及系统业务的推进，持续提高户均额。
附件清单（如有）	无
日期	2025 年 10 月 31 日