

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：2023-020

投资者关系活动类别	<input 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	摩根资管：Ada Gao、John Citron、Weiyong Dong、Austin Forey、Amit Mehta。
时间	2023年6月19日
地点	公司
上市公司接待人员姓名	谭梅等
投资者关系活动主要内容介绍	<p>1、请问公司如何建立起品牌形象的？</p> <p>答：公司高端品牌形象的建立主要依托于两个方面：一是优异的产品质量，公司一直坚持高品质定位，获得了消费者的认可；二是优质的服务，通过“星管家”服务解决了消费者的后顾之忧。</p> <p>2、新房和重装修在公司零售业务的占比情况如何？</p> <p>答：目前，公司零售业务还是新房业务为主，但是二手房的占比在逐步提高。</p> <p>3、请介绍下目前的行业竞争格局？</p> <p>答：近几年，受宏观经济环境影响，行业增速放缓、市场竞争加剧，小企业生存越来越困难甚至逐步被淘汰，行业集中度在进一步提升。同时，以零售业务为主的管道企业，其经营情况要好于以工程业务为主的管道企业。</p> <p>4、请问公司如何看待经营质量和业绩增长的取舍？</p> <p>答：公司的核心价值观是“长期可持续发展”，希望成为百年老店，做到基业长青。鉴此，公司坚持“稳中求进，风险控制第一”原则，追求稳健发展。对于零售业务，公司希望其不断“做大做强”；对于工程业务，则希望其在控制风险的前提下，优选客户和项目，不断“做优做强”。</p> <p>5、公司产品定位比较高端，是否会因为产品价格较高而导致增长乏力？</p>

	<p>答：公司产品定位高端，品质优异，但产品总价并不高，用户基本上都能消费得起。同时，公司采取“产品+服务”的模式，能够减少用户对隐蔽工程漏水的后顾之忧，收到消费者的广泛认可。</p> <p>6、请问公司为什么进入防水及净水市场？</p> <p>答：一方面，公司已经搭建了较为完善的全国性营销渠道，而防水和净水业务跟公司管道产品的渠道协同性较强，可以借助其销售通道进行配套销售，有利于增加户均额；另一方面，防水也属于隐蔽工程，与管道配套销售，可以一站式解决家装漏水问题；净水围绕家装用水安全问题，让水质更有保障，与管道相配套，更有先发优势，防水和净水都是公司重点培养的新主业，未来的发展空间较大，我们看好其发展前景。</p> <p>7、公司防水和净水业务，其投资回报率如何？</p> <p>答：防水和净水的毛利率略高于公司综合毛利率，但由于规模较小，其投资回报率目前不高，随着其销售规模的不断增长，相信投资回报率会进一步提高。</p> <p>8、公司货币资金较为充裕，请问资本开支计划如何？</p> <p>答：公司坚持“以销定产”，近几年的资本开支大约在 2-3 个亿，主要用于生产基地的完善及扩建、设备的新增与智能化改造等，总体较为稳定。</p> <p>9、请问公司关于收并购的打算？</p> <p>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“大建材”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。</p> <p>10、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，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。</p>
附件清单（如有）	无
日期	2023 年 6 月 19 日