

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：2023-039

<b>投资者关系活动类别</b>	<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
<b>参与单位名称及人员姓名</b>	Morgan Stanley: 蒋卓、Tony Kuk; MFS INVESTMENT MANAGEMENT: FLORA CHAI; YIHENG CAPITAL: KITTY YAN; AROHI ASSET MANAGEMENT: DANIEL ONG; BOSTON PATRIOT: TANSY TAN; CHINA INVESTMENT CORPORATION: TERRENCE LIANG; COMGEST: BAIJING YU; FIL - FIDELITY INTERNATIONAL: MAX LIANG; GENERATION INVESTMENT MANAGEMENT: TIANTIAN LI; GOLDMAN SACHS ASSET MANAGEMENT: CHRISTINE PU; ISHANA CAPITAL: LEO LIU; LUXENCE CAPITAL: CALVIN WONG; MANULIFE INVESTMENT MANAGEMENT: WENLIN LI; MILLENNIUM PARTNERS: YANG LUO; PLEIAD INVESTMENT ADVISORS: SIMON SUN; POLYMER CAPITAL MANAGEMENT: DAVID CHING、JERRY GU、TOBY LIANG; SCHONFELD STRATEGIC ADVISORS: JOHNSON LIN; SCHRODER INVESTMENT MANAGEMENT: ERICA HUA; SYNCICAP ASSET MANAGEMENT: RACHEL XU; WELLINGTON MANAGEMENT COMPANY: ANDY HSU、BEN CHEN; ZAABA CAPITAL: ANGELA LI。
<b>时间</b>	2023年10月30日下午
<b>地点</b>	公司
<b>上市公司接待人员姓名</b>	谭梅、陈安门等
<b>投资者关系活动主要内容介绍</b>	<p><b>一、董秘谭梅对2023年三季报的简要解读</b></p> <p>2023年前三季度公司实现营业收入37.46亿元，较上年同期下降10.02%；归属于上市公司股东的净利润8.74亿元，较上年同期增长13.70%。</p> <p>本次三季报的亮点主要体现在三个方面：一是在外部市场竞争趋于白热化的背景下，公司盈利能力持续改善，毛利率不断提升；二是在外部宏观环境较为疲弱的情况下，公司零售业务依然保持了韧性，降幅逐季收窄；三是公司总体经营质量保持了较高水平，应收账款及现金流、相关风控等指标均处于较好水平。当然，公司</p>

也存在营业收入下降明显等不足。

目前外部宏观经济形势依然严峻，行业竞争依然激烈，预计整个四季度也不会有特别明显的改变，鉴此，第四季度，我们将继续遵循“稳中求进、风险控制第一”的指导方针，坚持高质量发展不动摇，强化技术创新与内部管理，加快零售、工程业务转型升级，积极创新变革，加速构建竞争新优势，推动公司持续稳健发展。

## 二、互动交流

1、请问公司营业收入下降是否跟零售端的消费降级有关？

答：相对而言，2023年三季度公司零售业务保持了较好的韧性，降幅逐季收窄；三季度营业收入下降主要是因为工程业务下降幅度较大。近年来，我们确实感受到有一些领域在消费降级，但是在家装领域，管道等隐蔽工程属于重要的功能性产品，其费用占总的家庭装修费用比例并不高，但很重要，一旦漏水对家装破坏性较大，因此，消费者在该领域更加注重产品品牌、品质和服务等，反而呈现消费升级趋势。

2、请问公司是否会对零售产品价格进行调整？

答：公司产品定价总体执行成本加成的原则，今年除了PVC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。

3、请问公司工程业务收入下降的原因？

答：公司工程业务收入下降的主要原因为：一是外部宏观环境较差，部分项目延迟开工、暂停开工较多，市场竞争异常激烈；二是公司坚持优选客户、优选项目，主动调整了部分风险较大、盈利较差的项目。

4、请问公司第三季度毛利率提升的主要原因有哪些？

答：主要系公司原材料价格同比有所下降，产品结构优化，零售占比提升等因素影响所致。

5、行业都在模仿星管家服务，请问公司如何应对？

答：“产品+服务”的模式得到了市场的广泛认可，行业内的模仿越来越多，这是我们非常乐意看到的，因为这有利于行业整体的良性竞争和健康发展。同时面对这种趋势，公司也在积极寻求突破，一方面创新变革，进一步提升星管家服务质量和体验感；另一方面，顺应新时代用户的消费理念和消费趋势，积极推进“系统集成+服务”的商业模式升级，构建更宽的护城河。

6、请问公司开展舒适家业务，需要什么样的能力？

	<p>答：公司开展舒适家业务，需要具备以下能力：一是较为完备的产品供应链；二是专业的设计能力；三是强大的施工交付能力；四是优质的服务能力。</p> <p>7、请问公司的产品供应链如何进一步拓展？</p> <p>答：目前公司主要产品的供应链已经较为完善，后续公司会根据战略规划，借助投资、并购或合作等方式积极寻找协同性较高的项目，从而促进现有产业及模式升级，增强公司的核心竞争力。</p>
附件清单（如有）	无
日期	2023年10月30日下午