

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：2023-043

<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>	J. P. Morgan: 高云、董玮颖。
<b>时间</b>	2023年11月17日
<b>地点</b>	公司会议室
<b>上市公司接待人员姓名</b>	李晓明等
<b>投资者关系活动主要内容介绍</b>	<p>1、请问公司如何看待行业竞品对公司模式的模仿？</p> <p>答：近几年确实有很多同行开始模仿公司的“星管家”服务，但更多出于市场需求倒逼，较少真正系统化地去做。公司基于消费者的需求出发，真正想要为消费者解决漏水的痛点问题，所以公司自上而下全面系统推行“星管家”服务，因此更加标准化、专业化、规范化和系统化。</p> <p>2、请问公司收购浙江可瑞后，对其的未来规划？</p> <p>答：未来公司一方面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。</p> <p>3、请问公司开展舒适家业务所需要的能力有哪些？</p> <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>4、请问家装公司对于公司星管家服务的接受情况？</p> <p>答：主要视家装公司规模以及是否拥有其自有的施工队伍而定，相对而言，公司“星管家”服务在家装公司的应用比例在逐步提高。</p>

5、请问公司如何看待未来房地产趋势及对公司的影响？

答：我们认为未来一段时间内，房地产行业的调整仍会持续，房屋开工及竣工情况可能会较为疲弱，对公司相关业务带来较大压力，但是房屋竣工数量与装修需求是两个概念。影响装修需求的主要有两大方面：一是供给端，房屋开工及竣工量下降仅代表新房供给的数量减少，但存量房的供给在逐年提升，因此整个行业的容量依然不小。二是需求端，个人认为影响公司销售更重要亦是核心的因素在于需求端，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较大。未来随着宏观经济景气度回升，改善性需求也会逐步回暖。同时，在家装领域，我们也能够感受到消费者更加注重功能性产品品牌、品质和服务等，伟星新材的高端品牌定位，“高品质产品+优质服务”的模式非常契合这种消费升级的趋势。

6、请问目前行业的竞争环境如何？

答：目前塑料管道行业竞争日趋激烈，特别是品牌企业之间的竞争更为激烈，近年来，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。

7、请问公司对于各项业务未来的发展信心及方向有哪些？

答：首先，大建材领域的市场容量和发展空间还是比较大的。其次，在未来环境较为复杂以及困难的情况下，还要看公司自身的努力，希望公司能够通过积极创新，攻坚克难，不断提高综合竞争力，从而实现可持续发展。对于零售业务，未来的发展主要为以下三个方向：一是提市占率，通过渠道的扩张和完善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。对于工程业务，则是遵循“稳中求进，风险控制第一”的原则，优选客户、优选项目，坚持高质量发展，实现稳健发展。

8、请介绍一下近几年公司的固定资产投资情况？

答：公司近几年资本开支每年在3个亿左右，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，总体较为稳定。

9、请问公司对于销售费用的展望？

答：对于销售费用，由于目前公司仍处于业务拓展以及转型升级的重要阶段，后续公司将进一步加强渠道建设和市场投入，尤其对新品类、新业务的拓展，因此近几年公司销售费用的绝对额可能会持续增加。

附件清单（如有）	无
日期	2023 年 11 月 17 日