

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：2024-013

<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>	Jefferies: Jason Tan、Tao Bei; Marathon Asset Management (London): Kai Chen; MFS: Flora Chai; Apg Asset Management: Kathy Xu、Zichen Xu; Polymer (PAG): Raymond Choi; Shikhara Investment Management: Marcus Chu; Overlook Partners Fund: William Leung; Schrodgers Investment Management: Erica Hua; Pinebridge Investments: Tony Lau; Schonfeld Strategic Advisors: Johnson Lin; Generation Investment Management: Tiantian Li; Overlook Partners Fund Peck : Lim Tan; Anatole Investment Management: Mo Tang; Cathay Securities Investment Trust Co. : Albert Cheng; Eurizon Capital Sgr: Hao Wu; Lazard Asset Management: Rose Lu; Polymer (PAG): Ronnie Ruan。
<b>时间</b>	2024 年 4 月 29 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 2024 年一季报的简要解读</b></p> <p>2024 年第一季度公司实现营业收入 9.97 亿元，较上年同期增长 11.19%；归属于上市公司股东的净利润 1.54 亿元，较上年同期下降 11.56%；归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润 1.42 亿元，较上年同期增长 37.61%，总体保持了稳健的、高质量发展态势。</p> <p>本次三季报的亮点主要体现在三个方面：一是受原材料价格同比下降以及零售业务占比提升的影响，综合毛利率提升较为明显；二是在外部宏观环境严峻、市场竞争非常激烈的情况下，公司零售业务保持了稳健增长；三是海外市场良性发展，特别是对新加坡捷流的融合工作稳步推进，其销售收入和经营质量均明显提升，走</p>

上了健康发展的轨道。当然，公司也存在不足，即工程业务未实现正增长，与年初的目标存在明显的差距。

## 二、互动问答

1、请问公司各分业务的销售收入占比？

答：2024年第一季度公司零售业务、工程业务销售收入占比大致为77%:23%。

2、请问公司对2024年销售收入目标的看法以及如何把握下游机会？

答：2024年外部环境依然不容乐观，公司要完成年度销售目标所面临的难度和压力都比较大，但我们同时认为，市场的基本需求还在，公司三大业务板块的市场空间和机会也非常多，公司会更加积极、更加努力地去争取机会。分业务来看：零售业务聚焦管道优势产品，积极拓展防水、净水等新品类，升级服务体系，全面提升市场份额；工程业务坚持“稳中求进，风险控制第一”的原则，优选客户、优选项目，提质转型，推动高质量发展。此外，该目标也考虑了2023年收购的两家公司会对2024年的营收贡献一部分规模增长。

3、请问公司零售终端需求的驱动因素在哪里？

答：公司零售端需求包括新房和二手房，其装修需求与经济发展水平以及经济景气度存在一定关系。当前环境下，刚性需求和高端住宅装修受到的影响不是很大，但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，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。

4、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。

5、请问公司零售端销售通道的情况？

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）、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。

6、请问公司后续对于东鹏合立基金的规划？

答：公司后续将不再新增对东鹏合立基金的投资额度，等其目前已投项目结束后会择机退出。

7、公司目前渠道相对成熟，请问公司后续是否会加大市场投入？

	<p>答：现阶段，公司正处于转型升级的关键时期，公司会持续加大商业模式升级以及防水、净水等新业务的拓展力度。</p> <p>8、请问公司对未来的销售费用如何展望？</p> <p>答：公司今年一季度销售费用率上升主要因为浙江可瑞和广州合信方园等公司并表以及加大市场拓展力度共同影响。全年来看，公司销售费用的总额可能会持续增加。</p> <p>9、请问公司 2024 年的资本开支情况？</p> <p>答：预计公司 2024 年的资本开支在 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。</p> <p>10、请问公司国际化战略的规划情况？</p> <p>答：目前公司国际化战略尚处于前期布局和基础性工作阶段，包括营销体系的搭建、生产基地布局，国际化团队的培养，品牌国际化的推进，设立海外技术研发和投资平台等。</p>
附件清单（如有）	无
日期	2024 年 4 月 29 日下午