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: 2023-037

	√特定对象调研 □分析师会议
投资者关系活动类	□媒体采访 □业绩说明会
别	□新闻发布会 □路演活动
	□现场参观 ✓ 其他: 电话会议
参与单位名称及人	拉型机次 I T Cl C F1: .1 I I
员姓名	柏瑞投资: Lau Tony、Chen Cynthia、Soon Elizabeth; 国联证券: 武慧东。
时间	2023年9月27日
地点	公司会议室
上市公司接待人员 姓名	谭梅等
	1、请公司介绍一下近期市场情况如何?
	答: 今年第三季度以来,市场改善并不明显,整体感觉仍然比较疲弱。
	2、请问公司产品的价格体系是否有调整?
	答:公司产品定价总体执行成本加成的原则,除了部分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;工程类产品价格
	随行就市,按单定价。
	3、请问公司工程业务收入下降的原因?
投资者关系活动主	答:今年公司工程业务收入下降的主要原因为:宏观经济较弱,缺少资金导致
要内容介绍	实际在建工程项目较少等,导致工程业务的竞争进一步加剧;同时为保证工程业务
	高质量发展,公司也主动调整了部分风险较大、盈利较差的项目。
	4、请问目前行业的竞争环境如何?
	答:目前塑料管道行业的竞争主要体现在品牌企业之间的竞争,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。
	5、未来城市化建设以及居民消费力下降是否会对公司产生影响?
	答:对于工程业务,虽然现阶段地产行业出现结构性调整,但是整体的城市化
	建设实际上还在推进中;同时市政基础设施规划和建设还是存在较大发展空间,因

此整体的市场空间依然较大;对于零售业务,由于管道等隐蔽工程均为重要的功能性产品,其费用占总的家庭装修费用比例并不高,我们能够感受到消费者在该领域更加注重产品品牌、品质和服务等。未来,随着人们对美好生活的追求,在家装领域我们认为反而是消费升级,不会影响公司需求。

6、展望未来三到五年,请问公司的努力方向有哪些?

答:在当前背景下,公司主要是顺应时代的潮流,不断创新,打造适合自己的 发展模式,围绕"大建材"主业,从提市占率、扩品类以及商业模式升级等三个方 向努力,从而推动公司持续稳健发展。

7、请问公司经销商队伍较为稳定的原因有哪些?

答:首先,公司在经销商选择方面会挑选有相关从业经验、认可公司文化、有一定学习和管理能力的经销商进行合作。同时,公司坚持"共赢"的理念,积极对经销商进行培训赋能,并在运营层面给予他们指导和帮助,协助他们做大做强。因此,公司的经销商队伍较为稳定。

8、请问公司未来的股权激励措施情况?

答:股权激励是公司长效激励机制之一,未来会持续开展,具体实施计划根据 发展需要并综合多方面因素而定。

9、请问公司未来的分红政策?

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。

10、请介绍一下公司未来的资本开支计划?

答:公司坚持"稳中求进,风险控制第一"的原则,对于资本开支方面会相对谨慎,通常对大的投资项目也是分步实施、逐步到位,所以每年的资本性开支没有很大。

11、请问公司对于经销商及网点的目标规划?

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,每年净增加 1000-2000 家左右。近几年受疫情影响,公司经销商和终端网点的数量增加相对较少,但质量有所提升。

12、请介绍一下公司经销渠道?

	答:相比行业传统的经销模式,公司的经销模式更扁平化,一般搭建 2-3 级的
	经销体系,并由公司在全国各地设立的 40 多家销售公司对市场进行统筹管理,具
	有较强的市场掌控力和快速反应能力,但管理难度大,费用率也高。
附件清单 (如有)	无
日期	2023 年 9 月 27 日