

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：2024-004

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	永安国富：肖国平、郑希涛、周逸云；中金公司：龚晴；柏瑞投资：Tony Lau、Cynthia Chen、Steven Tsai；南方基金：李锦文、于泽群、何文欣、卢玉珊、曹帆、鲍宇晨；招商证券：袁定云。
时间	2024年3月4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、公司2023年第四季度的整体业绩较好，请问主要原因是什么？</p> <p>答：从营收来看，公司零售业务加大了市场攻坚力度并取得一定成效，建筑工程业务受益于捷流公司等增长以及同比基数较低，市政工程业务的外部环境有所好转，部分上半年延迟开工的项目在四季度加速赶工期，因此三块业务均有不同程度的降幅收窄；此外，新收购并表的可瑞公司也有小部分收入贡献。从盈利来看，剔除投资收益后，公司利润逐步改善的原因主要有三个方面：一是原材料价格相对处于低位，公司采购成本同比有所下降；二是公司零售业务价格体系保持稳定，工程业务也尽量避免价格战，总体保持了较高的盈利水平；三是公司产品结构优化，零售业务的占比有所提升。</p> <p>2、请问公司2024年的业绩指引？</p> <p>答：公司希望2024年能够保持稳健的发展态势，具体的经营规划和目标还在商讨过程中，相关指标会在2023年报中披露。</p> <p>3、请问公司零售端销售通道的变化趋势？</p> <p>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，其中家装公司的占比逐年提升。</p>

4、请问新房和二手房在公司零售业务的占比情况如何？

答：目前，从全国市场来看，公司零售业务还是以新房业务为主，但是二手房的占比在逐步提高。

5、请问公司零售业务的价格策略？

答：公司零售产品的定价总体执行成本加成的原则，如果在原材料价格等波动不是特别大的情况下，我们会尽量保持零售价格体系的稳定。目前该价格体系基本保持稳定。

6、请问公司是否会继续实施股权激励？

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

7、请问公司工程业务未来的发展规划？

答：公司坚持“稳中求进，风险控制第一”的原则，对于建筑工程业务，一是优选客户、优选项目，开拓更多优质的房地产业务；二是积极拓展非房业务，减少对房地产的依赖；三是商业模式转型升级，通过“一体化解决方案”提升核心竞争力。对于市政工程业务，一方面坚守市政供水、燃气、热力等优质的业务和客户，同时加大新领域的拓展，并通过“产品+服务”或者“系统集成+服务”，提升客户体验，实现高质量发展。

8、请问公司经销商及网点的情况？

答：目前公司拥有一级经销商 1000 多家；终端营销网点 30000 多家。

9、请问公司 2024 年的产能规划情况？

答：公司一直遵循“以销定产”的思路进行产能布局，主要根据市场布局和规划匹配生产基地与产能扩建，目前全国及海外生产基地的布局较为稳健。

10、请问公司净水业务 2023 年做了哪些改革？

答：2023 年，公司净水业务重点就组织变革、渠道赋能与激励、产品研发、终端场景展示等方面进行了优化和完善，希望后续逐步见到成效。

11、请问公司的分红政策是否会有变化？

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。

附件清单（如有）	无
日期	2024年3月4日