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: 2024-033

投资者关系活动类别	√特定对象调研 □分析师会议
	□媒体采访 □业绩说明会
	□新闻发布会 □路演活动
	□现场参观 ✓ 其他: 电话会议
参与单位名称及人员姓名	景顺长城基金: 孙静曦、韩文强、张欢、张飞鹏、王平川、邓敬东; 广发证券: 谢
	璐、张乾;睿远基金:吴非、陈烨远、戎哲宇;国泰君安证券:花健祎;西南证券:
	笪文钊;华泰证券:樊星辰;华安证券:杨光。
时间	2024年11月25日
地点	公司
上市公司接待人员	谭梅、李晓明、章佳佳、陈银琼
姓名	
投资者关系活动主要内容介绍	1、请问公司第四季度的市场需求情况?
	答:目前公司各项业务的市场需求仍然比较疲弱。
	2、请问公司第三季度毛利率下降的主要原因有哪些?
	答:公司 2024 年第三季度综合毛利率有所下降的主要原因为:一是销售规模
	下降,规模效应减弱;二是并购浙江可瑞等公司,其业务毛利率低于公司原有业务,
	导致高毛利业务占比相较去年同期有所下降。
	3、请公司展望一下后续的销售费用?
	答:目前公司仍然处于市场拓展阶段,对于规划内必要的销售费用,依然会持
	续投入,其他则根据实际需求严格控制,未来公司会不断强化投入产出核算,努力
	将费用率控制在更加合理的水平。
	4、请问公司零售端的销售通路的变化趋势?
	答:公司零售业务的主要销售通道为家装公司、工长(项目经理)和水电工等、
	业主自购。其中一二线城市以家装公司为主,且家装公司的占比在持续提升,其他
	区域仍以工长(项目经理)和业主自购为主。
	5、请问公司防水业务和净水业务的发展情况?

- 答:公司防水业务主要采取"产品+服务"的业务模式,目前稳步推进中;净 水业务的商业模式仍在进一步调整优化过程中。
 - 6、请问公司收购浙江可瑞的目的以及目前的整合情况?
- 答:公司收购浙江可瑞主要是基于战略的考虑,一方面是希望能够依托浙江可瑞成熟的商业模式和产品矩阵,完善公司隐蔽工程系统的构建,加快公司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,为消费者提供更加系统完善的服务,进一步打开市场空间,从而推动公司稳健发展。目前公司与浙江可瑞在企业文化、团队、业务等方面的融合均在正常推进过程中。
 - 7、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,综合考虑多种因素后制订当年的利润分配方案。
 - 8、请问公司零售业务的价格体系是否有调整?
- 答:公司总体执行成本加成的原则,零售业务核心产品的价格体系基本保持稳定,局部市场以及部分产品有根据竞争状况调整价格策略。
 - 9、请问老旧小区改造对公司的影响?
- 答:目前老旧小区改造主要体现在对公用设施的改造,管道需求相对较小,后续公司也会继续积极关注跟进。
 - 10、当前市场环境较差,市场需求萎缩,请问公司零售业务的努力方向?
- 答:面对当下的外部环境,公司零售业务主要从三个方向去努力:一是进一步 完善渠道建设,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,不断强化核心竞争力,推动公司持续稳健发展。
 - 11、请问目前行业的出清情况?
- 答:目前塑料管道行业竞争愈发激烈,并更多集中在品牌企业之间,中小型企业生存困难甚至逐步被淘汰。
- 12、随着家装公司占比的提升,请问公司如何看待和家装公司的关系及应对措施?
- 答:公司所做业务为家装公司的隐蔽工程模块,因此与家装公司是重要合作伙伴关系。未来公司需要做的是,在家装公司发展的不同阶段能够持续提供其所需要

	的且具有竞争力的产品和服务。
	13、请问公司新一期股权激励计划的规划?
	答:股权激励是公司长效激励机制之一,具体实施将根据公司发展需要并综合
	多方面因素而定。
	14、请问公司如何看待塑料管道行业的发展趋势?
	答:未来,塑料管道行业像过去快速增长的可能性不大,但其需求依然存在,
	且其应用领域仍在进一步拓宽,对于产品品质的要求也会越来越高。因此,我们认
	为塑料管道行业仍将保持稳定发展,并将会向绿色环保、科技创新、高附加值、高
	质量方向迈进。
	15、请问公司资本开支情况?
	答:公司目前资本开支主要为生产基地的扩建、设备的新增与智能化改造等,
	近几年的资本开支基本上为每年 2-3 亿元左右。
附件清单(如有)	无
日期	2024年11月25日