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: 2025-013

	□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	嘉实基金: 陈路华、黄福大、梁铭超、王丹、栾峰; 平安养老: 吴绪越、金立; 长
员姓名	江证券:李浩;南方基金:李锦文、于泽群、卢玉珊;广发证券:谢璐、吴红艳。
时间	2025年4月30日
地点	公司
上市公司接待人员	谭梅等
姓名	埠/丏· 丁
	1、请问公司零售业务销售收入同比下降的原因有哪些?
	答:公司 2025 年第一季度零售业务销售收入同比下降的原因主要有两点:一
	是 2024 年同期零售业务销售收入的基数较高; 二是市场需求总体较弱, 同时公司
	根据市场发展状况与公司规划进一步强调"三高"定位,稳定价格体系,因此影响
	了部分市场销售。
	2、请问目前行业的竞争格局情况?
	答:目前塑料管道行业竞争依然激烈,品牌企业之间的竞争加剧,中小型企业
投资者关系活动主	生存困难甚至加速淘汰,行业集中度不断提升。
要内容介绍	3、请问公司防水业务的进展情况?
	答: 2025年第一季度,公司防水业务销售收入略有下降,但是"咖乐涂"的品
	牌影响力在逐步提升,一季度服务户数保持了较好的增长,总体发展比较健康。
	4、请问公司零售业务的需求是否企稳?
	答:装修的消费属性相对较强,其需求与经济景气度的关联度更大。当前环境
	下,刚性需求受到的影响不是很大,改善性需求则受经济景气度下行和消费信心不
	足等影响被持续抑制。随着经济景气度的回升以及对"好房子"的追求,相信改善
	性需求也会逐步释放出来。

- 5、请问公司净水业务的发展情况?
- 答:公司净水业务尚处于调整优化过程中,2024年重点就组织变革、产品创新、渠道赋能以及商业模式等方面进行了优化和完善,相信未来会逐步见到成效。
 - 6、请问浙江可瑞和广州合信的发展情况?
- 答:浙江可瑞和广州合信因收购时间较短,目前仍处于融合调整期。后续,公司会不断加强与并购公司的融合,通过资源共享、业务赋能、管理优化等方式提升其经营质量,推动并购公司健康发展。
 - 7、请问公司如何稳定价格体系?
- 答:公司零售业务主要通过产品力和服务力的提升来推动价格体系的相对稳定;工程业务则是随行就市,按单定价。
 - 8、第一季度二手房的交易量不错,其业务转化率情况?
- 答:二手房的交易不一定能够产生装修需求,其转化率更多取决于房屋的装修 房龄长短等因素,通常情况下,装修房龄超过 10 年的重装概率较大。当然,二手 房中也有一些从未装修过的新房,这部分和毛坯新房一样大概率会全部装修。
 - 9、未来公司的分红率情况?
- 答:公司分红政策相对稳定、透明,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。
 - 10、请问公司其他市场区域是否有华东市场的市占率潜力?
- 答:目前公司在全国不同市场的市占率水平不太相同,其更多跟当地消费习惯、 经济发展水平、竞争对手状况以及团队能力有关。每个区域市场都会有一定的潜力, 要大幅度提升市占率需要更长的时间。
 - 11、在当前环境下,公司工程业务是否会放松应收账款的管控?
 - 答:不会,越是严峻的市场环境,公司越要加强应收账款的风险管控。
 - 12、请问公司在家装公司渠道的竞争优势有哪些?
- 答:公司在家装公司渠道主要有以下几方面的优势:一是公司产品品质优异,拥有较高的品牌知名度和美誉度,客户认可度较高;二是公司产品品类齐全,能够满足其各种产品需求;三是公司营销及服务体系完善,采取"产品+服务"的模式,能够为家装公司提供完善的一站式采购与服务,有效解决家装公司的痛点,并为其做强做大提供强有力支持。

日期	2025年4月30日
附件清单(如有)	无
	长(项目经理)、水电工和业主自购为主。
	业主自购。其中一、二线城市以家装公司为主,且占比持续提升,其他区域仍以工
	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、
	13、请问公司零售业务的销售通路的变化情况?