

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：2024-030

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	国泰君安证券：鲍雁辛、花健祎、杨冬庭、巫恺洋、苏晓东；工银瑞信基金：殷悦、文杰、邢梦醒；横琴贝莱尔：李琢；大成基金：谢树铭；长江证券：李浩；中金公司：龚晴、杨茂达；广发证券：谢璐、张乾、钱子毅；中泰证券：孙颖、聂磊；高盛：闫菽灵；花旗：蔡一菁；海通证券：申浩；民生证券：李阳；国联证券：武慧东、吴红艳；保德信证券：Cindy Cui；浙商证券：刘梓晔；东方证券：王树娟；光大证券：刘勇；方正证券：祖广平；中信证券：高明洋、毕成；德邦证券：闫广；招商证券：袁定云、徐叶；华泰证券：李艳光；国盛证券：陈冠宇；驼铃私募基金：赵若然；从容投资：何雨蔓；浦银安盛基金：钱之润；FUH HWA SITE ASSET MANAGEMENT (HONG KONG) LIMITED：李聪；泰康资管：付瑜；相生资管：张涛、欧阳俊明；巨杉资管：李晓真；友邦人寿保险：赵一路；中泰证券资管：郑日、陈佳玲；国联基金：熊健；青骊投资：钱喆；博道基金：钱程；弘毅远方基金：王鹏程；信达澳亚基金：刘维华、李琳娜；华泰证券资管：罗丹；银河基金：杨琪；Point72 Hong Kong Limited：Kristin Qin；懿德财富：鲍志铨；富业盛德资管：卢静远；双安资管：周诗琪；国泰君安投资：邓超贤；丰岭私募基金：金斌；嘉实基金：沈玉梁、陈路华；仁桥资管：史国财；煜德投资：程跃；Harding Loevner：高荣孟；东吴基金：朱冰兵；中庚基金：刘晟；安信基金：张明；富国基金：房昭强、梁清、王翊；益理资管：陈晨、陈加栋；睿远基金：戎哲宇；博时基金：刘俊诚；新华资管：惠宇翔；招商基金：王宁远；文渊资本：孙丹童；鹏扬基金：马慧芹；递归资产：陈曦；国寿安保基金：谢夫；国投泰康信托：王之鑫；国泰基金：李恒；榜样投资：吴限峰；中航信托：忻子焕；建信基金：张文浩；远望角投资：翟灏；Black Rock Inc.：邹江渝；施罗德交银：付海宁；Fidelity：王川；融捷投资：洗胜滔；圆信永丰基金：陈臣；同创佳业资管：罗先波；Schroders：安昀；中邮创业基金：肖雨晨；

	睿郡资管：苏华立；明河投资：杨伊淳；德邦基金：赵梧凡；工银安盛资管：唐苓；通怡投资：毛志伟；招商信诺人寿：刘延波；汇添富基金：刘青；西部利得基金：温震宇；聚鸣投资：陆家桢；诺德基金：杨雅荃；顾臻资管：沈怡雯；中邮人寿保险：杨琛；财通证券资管：康艺馨；海富通基金：赵欣悦；远信私募基金：杨大志；中国人寿资管：王风云；国联人寿保险：夏雪冰；创金合信基金：李晗；新华养老保险：肖遥；丰煜投资：文彧；敦和资管：郭文凯；安本集团：Alec Jin；华安基金：杨明；泉果基金：尚广豪。
时间	2024年10月30日上午
地点	公司
上市公司接待人员姓名	谭梅、陈安门等
投资者关系活动主要内容介绍	<p>一、公司 2024 年三季度简要情况</p> <p>在外部需求萎缩、市场竞争加剧的情况下，公司三季度总体保持了高质量的发展态势，7-9 月实现营业收入 14.30 亿元，较上年同期下降 5.24%；归属于上市公司股东的净利润 2.84 亿元，较上年同期下降 25.27%；归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润 2.72 亿元，较上年同期下降 26.23%。1-9 月实现营业收入 37.73 亿元，较上年同期增长 0.71%；归属于上市公司股东的净利润 6.24 亿元，较上年同期下降 28.64%；归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润 6.12 亿元，较上年同期下降 13.80%。</p> <p>本次公司三季报的亮点主要体现在三个方面：一是销售收入具有一定的韧性，优于行业的整体发展水平；二是盈利能力保持相对稳定，体现了较强的竞争力；三是现金流保持一贯良好，剔除浙江可瑞并表等影响，应收账款未增加。当然，公司也存在销售收入与年初制定的目标差距较大、同心圆业务拓展和商业模式升级推进速度不够快等不足。后续，公司将进一步加大战略执行落地和市场拓展的力度，在各个层面提升管理精细化和颗粒度，从而推动公司持续稳健发展。</p> <p>二、互动问答</p> <p>1、请公司展望一下第四季度的市场需求情况？</p> <p>答：从目前的市场情况看，预计第四季度市场需求仍然会比较疲弱。</p>

2、请问公司零售产品应用在新房和二手房的比例如何？

答：目前从全国市场来看，公司零售业务市场还是以新房装修业务为主，但二手房的装修占比在逐步提升。

3、请问公司销售费用增长的原因以及未来展望？

答：今年公司销售费用同比增长较多主要系品牌宣传投入加大、服务端投入增多以及浙江可瑞等公司并表所致，上半年因年初新签约水生态代言人和相关品宣等费用支出会更高一些，第三季度基本已经趋于正常，未来公司会进一步完善费用管控，不断强化投入产出核算，努力将费用率控制在合理水平。

4、请问公司第三季度毛利率下降的主要原因有哪些？

答：公司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，其业务毛利率低于公司原有业务；三是产品结构调整，高毛利产品占比相较去年同期有所下降。

5、请问公司对于防水和净水业务的展望？

答：防水和净水业务都是公司重点培育的新主业，我们希望其成分为公司未来发展新的增长极。目前防水业务推进正常，净水业务仍在进一步调整优化中。

6、目前市场竞争加剧，公司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，局部市场会根据竞争状况灵活制定价格策略；工程业务则是随行就市，按单定价。

7、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，从而推动公司持续健康快速发展。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。

8、如何看待近期政策对公司的影响？

答：随着一系列利好政策的出台和逐步执行，相信会给市场带来一定的积极影响，但是具体落实到业务层面会需要一段时间。

	<p>9、请问客户隐蔽工程均选择公司产品的好处有哪些？</p> <p>答：一是公司产品品类齐全，客户一站式采购，能够更好地节约采购成本和时间成本；二是方便一体化为客户和用户解决漏水等问题隐患，系统解决后顾之忧；三是有效避免不同品牌间的责任推诿与扯皮现象，管理更高效，流程更顺畅。</p>
附件清单（如有）	无
日期	2024年10月30日上午