

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：2023-011

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	天风证券：鲍荣富、王雯、武慧东；中银国际：陈浩武、郝子禹；广发证券：谢璐、张乾；耀之资产：叶祎梦；淡水泉投资：时旭；石锋资产：边康祥；中国人寿资产：王风云；驼铃私募基金：赵若然；天安人寿保险：高婧；泰信基金：张振卓；上汽颀臻：沈怡雯；光大保德信基金：李峙屹；睿璞投资：王羽晨；摩根士丹利：蒋卓；国泰君安证券：黄涛；中泰证券：韩宇；递归资产：陈曦；丰岭资本：金斌；浙商证券：刘梓晔；民生证券：李阳；世代投资：李田田；华坤建和权投资基金：毛志伟；海通证券：冯晨阳；光大证券：陈奇凡、张洪煜；东吴证券：房大磊、任婕；高盛：郑睿丰；花旗：蔡一菁；长城证券：花江月；泉果基金：尚广豪；中金公司：杨茂达；东方阿尔法基金：潘令梓；方正证券自营：祖广平；博道基金：钱程；PAG Investment：张芳芳；君茂投资：刘娜；Fidelity Investments：董如枫；博泽资管：张春卫；国华兴益资管：韩冬伟；嘉实基金：陈路华；海富通基金：张书恺；东海基金：何泽林；国寿安保基金：李捷；中邮人寿保险：杨琛；民生通惠资管：江博文；中信建投基金：张睿；南方基金：于泽群；野村东方国际证券：吴刚祥；工银瑞信基金：文杰；博时基金：刘俊诚；宁波理财：孙文瑞；威灵顿：许耀元、Ben Chen、Naveen Venkataramani、Murali Srikantaiah、谢言等。
时间	2023年4月28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	1、请介绍下公司2023年一季度的经营情况？ 答：今年一季度外部环境依然复杂严峻，企业经营压力较大。在此背景下，公司一季度实现营业收入8.96亿元，同比减少10.87%；实现归母净利润1.74亿元，

同比增长 48.19%。公司一季度营业收入下降主要有三方面的原因：一是疫情对一月份的销售影响较大；二是 2022 年 12 月的促销活动对今年一季度的销售有一定的影响；三是基数影响，2022 年一季度的销售创了历史最高。一季度利润增幅较大的主要原因是公司投资的东鹏合立基金实现盈利增幅较大，导致公司投资收益同比增长较多。

2、请问公司一季度东鹏合立基金的投资收益来源以及后续的安排？

答：2023 年一季度，由于公司东鹏合立基金投资的部分标的股价上涨较多导致公允价值变动，同比增加一季度投资收益近 9000 万元。目前东鹏合立基金仍然以财务性投资为主，后续公司将不再新增对东鹏合立基金的投资，已投资的项目也会择机退出。

3、请问公司未来是否会继续实施股权激励计划？

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

4、一季度新房及二手房的销售增速良好，为何公司没有感受到销售复苏？

答：房屋的销售要传导到装修环节需要一个过程，一般会存在一定的滞后性。

5、请问公司 2023 年对于各项业务的发展规划？

答：2023 年，公司继续坚持“零售、工程”双轮驱动，营业收入力争达到 76.50 亿元，相对而言，零售业务较为稳健，而工程业务弹性较大。

6、公司净水业务的拓展情况？

答：公司净水业务按照规划有序推进，但在拓展中也发现一些问题。对此，公司积极进行调整规划，包括组织架构、业务团队、销售通路、激励机制等，同时也进一步丰富和完善产品系列，以便更好地推动净水业务快速发展。

7、请问公司 4 月下游需求的回暖情况？

答：目前公司下游需求相对比较正常。

8、请问公司新设重庆伟星咖乐新材料科技有限公司的背景和目的？

答：重庆伟星咖乐新材料科技有限公司系公司控股子公司上海伟星新材料科技有限公司的全资子公司。在公司全国布局、大力发展防水业务的背景下，需要进一步扩充产能，因而在重庆设立防水生产基地。

9、请问公司渠道拓展的规划？

	<p>答：目前公司渠道拓展的规划主要分两个方面：一方面是纵向的渠道下沉，在相对成熟的区域，下沉到乡镇一级，提升市场份额；另一方面是横向的跨区域拓展，在薄弱以及空白区域，开发更多的经销商，增加网点密度。</p> <p>10、请问公司零售业务中，不同销售通道的占比情况？</p> <p>答：目前公司零售业务的主要销售渠道为家装公司、水电工及工长、业主自购。不同区域各渠道占比的具体比例有所不同，一二线城市以家装公司为主，其他区域以水电工工长和业主自购为主。</p> <p>11、请问公司产品定价与原材料成本的关系？</p> <p>答：公司产品定价总体执行成本加成的原则，零售类产品的价格体系总体稳定，如果成本端波动较大，公司会综合考虑制造成本、市场需求、客户接受程度等因素，对产品价格进行适当调整；工程类产品价格随行就市，按单定价。</p> <p>12、请问公司对于新加坡捷流公司的整合情况？</p> <p>答：目前，公司与新加坡捷流公司的整合在正常推进过程中，团队融合、业务拓展均取得一定成效。当然，现在只是一个良好的开端，要想实现全面融合还是需要一段时间，2023年公司希望新加坡捷流公司能够不断减亏，早日实现扭亏为盈。</p>
附件清单（如有）	无
日期	2023年4月28日上午