

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：2025-009

<b>投资者关系活动类别</b>	<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 checked="" 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 type="checkbox"/> 其他
<b>参与单位名称及人员姓名</b>	通过“全景·路演天下”（rs.p5w.net）参与公司2024年度业绩说明会的广大投资者
<b>时间</b>	2025年4月27日
<b>地点</b>	-
<b>上市公司接待人员姓名</b>	董事长兼总经理金红阳先生，董事、董秘兼副总经理谭梅女士，独立董事宋义虎先生、郑丽君女士、祝卸和先生，财务总监陈安门先生等
<b>投资者关系活动主要内容介绍</b>	<p>1、长期应付款大幅度增加的原因是什么？</p> <p>答：长期应付款较年初数增加32.08%，主要系账龄1年以上的其他应付款（股权收购款）转入所致。谢谢！</p> <p>2、公司是个好公司。</p> <p>答：谢谢您对公司的肯定和支持！我们会继续努力！</p> <p>3、作为公司的独立董事，宋教授您在2024年做了哪些现场工作？</p> <p>答：2024年，本人积极按规定出席公司股东大会、董事会、专门委员会以及独立董事专门会议，同时借现场参会的契机，认真听取公司管理层就生产经营、财务状况、信息披露、内控管理等方面的详细汇报，并实地考察公司生产车间、立体仓库、虹吸排水展厅、党群服务中心、图片展等，深入了解公司的生产制造过程、储存运输环节、产品应用场景以及发展历程等情况，洞悉公司的实际经营状况与内在价值，以便更深入地理解公司的经营理念和文化内涵。此外，本人密切关注公司所处行业动态以及市场情况，积极通过线上以及现场等方式与公司研发等相关人员进行交流探讨，并结合自身的专业知识和行业研判，为公司的经营管理和技术研发提供建设性意见，切实发挥独立董事作用。</p> <p>4、请问公司未来会一直坚持分红吗？</p>

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（2024-2026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。

5、郑总，请介绍一下公司2024年内部控制建设及实施情况？

答：公司严格遵循《公司法》《证券法》、中国证监会《上市公司治理准则》、深交所《股票上市规则》《上市公司自律监管指引第1号——主板上市公司规范运作》等法律法规的要求，不断完善法人治理结构，构建并实施了较为健全的内部控制体系，有效维护了公司及全体股东利益。报告期，公司对纳入内部控制评价范围的业务、事项以及高风险领域建立了有效的内部控制，并贯彻执行独立董事、审计委员会和审计部、监事会等多层次监督体系，切实提升了公司规范运作水平，实现健康发展。具体情况详见公司于2025年4月16日登载于巨潮资讯网（www.cninfo.com.cn）的《公司2024年度内部控制评价报告》。

6、本人持有公司股票快十年了，作为股东年年享受分红，感谢管理层的辛勤付出！

答：感谢您对公司的支持和肯定！我们会继续努力，在促进公司稳健发展的同时，积极回报股东。

7、货币资金较年初大幅减少，主要是什么原因？

答：货币资金较年初数减少45.43%，主要系本期派发现金红利增加及购买理财产品所致。谢谢！

8、请问公司什么时候开2024年度股东大会？股权登记日是哪一天？

答：公司2024年度股东大会定于2025年5月7日召开，股权登记日为2025年4月28日。

9、请问公司一季度市场需求情况？

答：目前市场需求延续了之前的态势，没有明显改善。

10、请问独立董事郑丽君女士，2024年都做了哪些现场工作？公司有没有配合独董的工作？

答：2024年度，本人通过现场参加会议、工厂实地考察、与管理层会谈、参与公司团建等方式积极展开现场工作。在现场参会时，本人与公司其他董监高就中期

分红、滚存利润分配、投资理财等问题进行深入交流；在相关人员的陪同下，本人参观了公司图片展、虹吸排水展厅、管道车间、立体仓库、党群服务中心等，并与公司高管、审计部、财务部、证券部等进行沟通交流；日常本人也与公司其他董事、监事、管理层及相关人员保持密切联系，及时了解公司经营动态及重大事项的进展情况，充分发挥独立董事的监督职责。在本人的履职过程中，公司积极配合独立董事的工作，管理层高度重视与独立董事的沟通交流，为独立董事履行职责提供了所有必要的支持和协助。

11、2024 年公司非经常性损益情况怎么样？

答：公司的非经常性损益主要由获得的政府补助、对联营企业和合营企业的投资收益、单独进行减值测试的应收款项减值准备转回及所得税影响等项目构成。报告期内，公司非经常性损益 3,576.58 万元。谢谢！

12、本年投资额较去年增加原因是什么？

答：2024 年投资额较上年同期数增加 169,869.59 万元，主要系本期累计购买银行理财产品 180,000.00 万元所致。谢谢！

13、领导，您好！房地产政策边际宽松对公司传统管材业务的需求拉动预计何时显现？在新型环保管材（如 PE-RT II 型、PB 管材）及光伏配套材料（光伏支架、胶膜粒子）的技术研发和产能布局上有哪些具体规划？

答：对您提出的问题回复如下：（1）房地产相关积极政策对管道业务的需求拉动将随各项政策的推进和有效落地逐步显现，目前效果还不明显。（2）公司一直以研发为先锋，紧扣市场需求，对现有产品不断优化升级，并积极开发新产品新项目，以及基于未来发展做前瞻性的项目研发和储备，包括对新型环保管材也一直都作为重点关注和开发。另外，公司未涉及光伏配套材料相关业务。

14、高管您好。请问贵公司本期财务报告中，盈利表现如何？谢谢。

答：2024 年公司归属于上市公司股东的净利润较上年同期减少 33.49%，主要原因系：①面对市场需求疲软、行业竞争加剧的现状，公司进一步加大市场投入与品牌推广力度，销售费用同比增加 11,671.46 万元；②合营企业东鹏合立的投资收益较上年同期减少 16,694.22 万元；③收购公司商誉减值准备增加 7,397.17 万元。谢谢！

15、请问公司 2024 年在研发方面的工作开展情况？

答：2024年，公司紧扣“创新、领先、差异化”战略，积极开展研发创新工作：一是发力产品创新和技术创新，持续实现产品迭代升级，全面提升产品力；二是聚焦新应用、新领域、新商机，调整创变，持续做好系统开发与转型，助攻市场开拓；三是调整优化组织架构，深化产学研合作，进一步提升公司整体研发力，铸造核心技术优势。2024年，公司申报专利234件，其中发明专利33件；发布标准16项；并荣获“国家技术创新示范企业”等多项荣誉。

16、请问公司防水产品的服务开展情况？

答：目前公司防水业务已经基本覆盖“咖乐涂”或检测验收服务。

17、请问2024年同心圆系列产品的收入金额和增速是怎样的？建议公司增加信息披露的颗粒度，以便于投资者跟踪研究。

答：2024年，公司防水、净水的营业收入分别为3.9亿元、1.2亿元左右，防水基本持平，净水下降34%左右。因为目前单项新业务的规模不大，故未单独披露，后续公司会根据实际情况考虑增加单项披露。感谢您的建议。

18、为什么公司2024年归属于上市公司股东的净利润较去年减少这么多？

答：公司归属于上市公司股东的净利润较上年同期减少33.49%，主要原因系：①面对市场需求疲软、行业竞争加剧的现状，公司进一步加大市场投入与品牌推广力度，销售费用同比增加11,671.46万元；②合营企业宁波东鹏合立股权投资合伙企业（有限合伙）的投资收益较上年同期减少16,694.22万元；③收购公司商誉减值准备增加7,397.17万元。谢谢！

19、公司收购的新加坡捷流、广州合信方园、浙江可瑞2024年的收入和业务增速分别是多少？是否达到预期，未达预期的原因是什么？有哪些经验和总结？

答：2024年，受外部环境影响以及内部融合需要一定时间，新加坡捷流、广州合信方园、浙江可瑞的营业收入分别为1.35亿元、0.24亿元、3.4亿元。除广州合信方园下降30%左右以外，其他两家与上年同比基本持平。后续，公司会不断加强并并购公司的融合，通过资源匹配、业务赋能等充分发挥各自的优势，推动并并购公司逐步走上健康发展的轨道。

20、公司东南亚产能的产能利用率是多少？主要服务于哪些区域的客户？是否有新建海外产能的计划？公司对出海业务有什么样的进一步规划和目标？

答：对您提出的问题回复如下：（1）目前公司泰国工业园产能利用率约50%，

主要服务东南亚市场。（2）2025年，公司将进一步加快全球市场布局与开发，不断巩固核心市场优势，强化海外人才专业化、本土化运营，同时进一步拓展新产品、新市场，寻求新机遇。

21、公司管材业务主要集中于华东，华南等市场份额较低，是否有并购整合的机会来增加华南等区域的市场份额？

答：公司一直坚持围绕“大建材”主业，基于战略规划和协同效应等谨慎选择并购目标，目前尚未发现合适的标的。

22、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，具体将根据发展需要并综合多方面因素而定。

23、公司2024年财务费用较去年增加，原因是什么？

答：公司2024年财务费用较去年增加37.05%，主要系本期银行存款利率下降所致。谢谢！

24、准备买你们公司股票，可以参与10派5的分红吗？

答：公司2024年度利润分配预案须经公司2024年度股东大会审议通过后方可实施。该方案的分派对象为在公司权益分派实施时股权登记日收市后持有公司股票的股东，届时公司会刊登权益分派相关实施公告。敬请关注！谢谢！

25、能不能请公司介绍一下2024年在品牌建设上做了哪些工作？

答：2024年，公司布局多品牌矩阵，满足用户多元化需求；聘请著名影视明星刘诗诗担任公司水生态代言人，并推出“大象威森”IP形象，凸显“专业、高端、进取”的品牌内涵，提升品牌形象。同时加大品牌传播力度，借力全媒体矩阵快速宣推，并通过枢纽城市广告投放、高端赛事联动、专营形象店打造等全方位推动品牌营销；搭建融媒体矩阵，利用新媒体方式强化销售协同与品牌运营。根据2024中国品牌价值评价信息，公司品牌价值再创新高，稳居全国建筑建材行业第6位。

26、请具体介绍一下公司的“星管家”服务？

答：公司在行业内首创“星管家”服务，旨在为业主提供安全可靠的管道系统的同时，通过“三免一告知”的方式，减少安装隐患，真正解除其后顾之忧。“星管家”服务主要包括以下内容：①产品真伪鉴定，确保业主使用的是公司的高品质产品；②高倍水压测试等检测服务，为安装完毕的管道进行“系统体检”，减少安

全隐患；③拍摄录制管路走向图，方便业主日后管路改造和软装；④专业讲解产品知识和使用须知，帮助业主了解并选择合适的管道及知晓今后使用中的注意事项。

27、2024 年的分配方案是怎样的？

答：公司 2024 年度利润分配预案为：公司拟以现有总股本剔除回购股份 20,170,000 股后的 1,571,867,988 股为基数，向全体股东每 10 股派发现金红利 5.00 元（含税）。上述预案尚待公司股东大会审议批准。谢谢！

28、高管您好，能否请您介绍一下本期行业整体和行业内其他主要企业的业绩表现？谢谢。

答：2024 年，外部环境更趋复杂严峻，国内外经济增长承压明显；同时受房地产、基建投资需求下降的冲击，建材行业工程类竞品纷纷挤入零售赛道，品牌建材跨界布局，叠加消费需求与总量下降等因素，行业价格战硝烟弥漫，市场竞争空前激烈，加速了新一轮的行业洗牌。从行业上市公司已发布的年报业绩情况来看，大部分企业都承受着较大的压力。谢谢。

29、公司在 2022 年和 2023 年的投资活动现金流出较大，请问这些投资主要集中在哪些领域？公司如何评估这些投资的回报预期？

答：2022-2023 年投资活动主要集中在购买理财产品、固定资产无形资产投资、股权收购三部分。股权收购中新加坡捷流 2024 年已扭亏为盈，取得较好业绩；收购的浙江可瑞和广州合信方园由于收购时间较短，目前仍处于调整期。公司购买的理财产品，由于 LPR 下降，收益呈下降趋势。

30、请问公司 2025 年的发展战略？

答：2025 年，公司继续以“可持续发展”为核心，以“高质量发展”为指导思想，坚持“共创共赢”“三高定位”的经营理念，以市场为导向，以客户为中心，聚焦管道主业，加快推进防水、净水等新业务，积极探索舒适家新模式，打造“伟星全屋水生态”；国际化着眼可持续加快布局。

31、商誉较年初大幅减少，主要是什么原因？

答：商誉较年初数减少 84.58%，主要系 2024 年末经商誉减值测试，广州市合信方园工业设备有限公司、浙江可瑞楼宇科技有限公司的可回收价值低于含商誉的资产组净资产账面价值，报告期对广州市合信方园工业设备有限公司计提商誉减值准备 2,126.10 万元，对浙江可瑞楼宇科技有限公司计提商誉减值准备 5,271.07 万

元。谢谢！

32、请问公司的竞争优势有哪些？

答：经过二十多年的稳健发展，公司沉淀了较强的核心竞争力，主要体现在卓越的品牌运营能力、强大的市场营销能力、雄厚的技术研发实力以及深厚的企业文化与优秀的管理团队等方面。

33、在建工程较年初增加，主要是什么项目？

答：在建工程较年初数增加 104.86%，主要系本期临海、上海金山、天津工业园建设投入增加所致。谢谢！

34、请问公司新收购的浙江可瑞和广州合信的商誉减值情况？

答：公司一直秉承谨慎和严格的原则计提商誉，根据会计准则以及审计机构评判，2024 年对广州合信全额计提商誉减值准备 2,126.10 万元，对浙江可瑞部分计提商誉减值准备 5,271.07 万元，尚余 1,300 多万未计提。

35、行业的竞争格局怎么样？

答：塑料管道行业进入壁垒不高，中小企业众多，属于充分竞争的市场。鉴于近年来的经济形势和市场状况，行业两极分化格局更加明显。中小企业生存压力加大，其停产、转产、破产等现象较往年增加；品牌企业凭借质量、规模、服务等优势，市场份额不断扩大，排名前 20 位的企业销量占行业总量的 40%以上。行业集中度进一步提升，同时品牌企业之间竞争也日趋激烈，企业综合质量水平有所提升。

36、其他非流动资产大幅度减少的原因是什么？

答：其他非流动资产较年初数减少 52.09%，主要系期末预付的长期资产购置款减少所致。谢谢！

37、请问公司现有销售公司以及销售网点的情况？

答：目前公司在全国设立了 50 多家销售公司，营销网点 30,000 多个。

38、投资活动产生的现金流量净额较去年大幅度增加，原因是什么？

答：投资活动产生的现金流量净额本期数较上年同期数增加 67.76%，主要系本期理财产品到期赎回所致。谢谢！

39、2024 年公司海外业务经营情况如何？

答：2024 年，公司海外业务稳扎稳打，国际化战略有序推进。一是聚焦重点市场和新业务领域，大力培育可持续优质客户，并做好潜力市场人才与资源布局，不

断夯实市场基础；二是泰国工业园聚焦“市场、制造、人才”三大关键要素，逐步发挥辐射东南亚的核心制造基地和人才培育基地的功能；三是新加坡捷流公司持续深化“业务、管理、队伍”的融合和转型，年内实现扭亏为盈，步入健康发展轨道。2024年，公司境外业务收入较上年同期增长26.65%，呈现良好发展态势。

40、其他应付款大幅度减少的原因是什么？

答：其他应付款较年初数减少51.86%，主要系期末拆借款减少及本期支付浙江可瑞楼宇科技有限公司等股权收购款所致。谢谢！

41、现金及现金等价物净增加额本期数较去年大幅度增加，原因是什么？

答：现金及现金等价物净增加额本期数较上年同期数增加30.16%，主要系本期投资活动产生的现金净流出减少所致。谢谢！

42、请问公司2025年一季报什么时候披露？

答：公司已于2025年4月26日披露《2025年第一季度报告》，您可查阅巨潮资讯网的相关公告！

43、公司享有哪些税收优惠政策？

答：公司2024年度的税收优惠政策主要是：上海新材公司、天津新材公司、临海新材公司和上海新材料公司作为高新技术企业，按15%的税率计缴企业所得税。重庆新材公司、陕西新材公司作为西部大开发企业，按15%的税率计缴企业所得税。具体内容您可查阅2025年4月16日登载于巨潮资讯网（www.cninfo.com.cn）的《公司2024年度报告》。谢谢！

44、请问公司应对原材料价格变动有哪些积极措施？

答：面对原材料价格的波动，公司积极做好以下几方面工作：一是拓展采购渠道，持续加强与关键供应商的战略合作关系，同时协同利用新技术、新工艺、新材料等提质增效；二是加强统筹管理，以市场行情信息为抓手，结合需求变化、库存动态，有效把控好采购节点和库存总量，做好原材料的成本管理和供应保障，助力生产。

45、2024年公司合并报表范围是否发生变动？

答：发生变动，2024年公司新设宁波伟可行商贸有限公司1家子公司，纳入合并报表范围。谢谢！

46、公司业务经营模式有没有发生改变？



答：公司业务主要分为零售业务和工程业务。零售业务主要采取经销模式，是公司营业收入和利润的重要来源；工程业务采取经销与直销相结合模式，健康发展。2024年，公司主要业务及经营模式未发生重大变化。

47、短期借款较年初增加原因是什么？

答：短期借款较年初数增加 650.81%（878.60 万元），主要系本期浙江可瑞楼宇科技有限公司向银行借款增加所致。谢谢！

48、高管您好，请问贵公司未来盈利增长的主要驱动因素有哪些？谢谢。

答：公司未来盈利增长的主要驱动因素：一是以“可持续发展”为核心，坚持“共创共赢”“三高定位”的经营理念，坚定走好高质量发展之路；二是以市场为导向，以客户为中心，全面推动市场占有率稳步提升；三是聚焦管道主业，加快推进防水、净水等新业务，积极提升户均（客均）额；四是加快推进“产品+服务”向“系统集成（系统方案）+服务”转型，不断强化核心竞争优势，不断拓宽护城河。

49、高管您好，请问您如何看待行业未来的发展前景？谢谢。

答：塑料管道作为基础建材，具有环保、节能、低碳的属性，符合国家政策导向，以塑代钢依然是长期发展趋势。随着技术进步和整体制造水平的提高，塑料管道行业中新材料、新结构、新工艺不断涌现，各种改性、复合材料的塑料管道逐渐兴起，应用领域持续拓宽，满足不同用户领域的多种应用需求。未来，在市政、建筑、水利等传统应用领域保持稳健发展的同时，塑料管道在供热、农业、通讯、交通、化工、核电、油田矿山、海洋经济以及旧管道修复等领域的应用会越来越广泛。

50、最近两年的净资产收益率情况如何？

答：公司 2023 年、2024 年加权平均净资产收益率分别是 26.15%、18.11%。谢谢！

51、公司大客户集中吗？占比有多少？谢谢！

答：公司经过多年的发展在全国各地建立了广泛的经销网络，2024 年度公司前五名客户销售合计占公司营业总收入的 4.56%，客户总体比较分散。谢谢！

52、公司研发人员占比有多少？是增加还是减少了？

答：截至 2024 年末，公司研发人员数量为 667 人，占公司总人数的比例为 12.87%，相比 2023 年末增加了 0.89 个百分点。

	<p>53、2024 年公司销售费用同比增加较多，请问公司新的一年对于销售费用的规划？</p> <p>答：2025 年，公司将进一步加强对销售费用的管控，以更好实现降本增效，对于规划内必要的品牌宣传推广、市场开拓以及服务投入等依然会持续投入，其他则根据实际需求严格投入产出核算，努力将费用率控制在更加合理的水平。</p> <p>54、租赁负债较年初减少，主要是什么原因？</p> <p>答：租赁负债较年初数减少 34.23%，主要系本期 Fast Flow Limited 支付房屋租赁款所致。谢谢！</p> <p>55、2024 年公司有哪些会计政策变更？</p> <p>答：公司自 2024 年 1 月 1 日起执行财政部颁布的《企业会计准则解释第 17 号》“关于流动负债与非流动负债的划分”“关于供应商融资安排的披露”“关于售后租回交易的会计处理”和《企业会计准则解释第 18 号》“关于不属于单项履约义务的保证类质量保证的会计处理”等规定，上述会计政策变更对公司财务报表无影响。谢谢！</p> <p>56、感谢公司持续稳定的分红，给管理层的工作点赞！</p> <p>答：感谢您对公司的认可与支持！</p> <p>57、2024 年预付款项减少的原因是什么？</p> <p>答：公司预付款项期末数较期初数减少 47.16%，主要系期末预付原材料采购款减少所致。谢谢！</p> <p>58、请问公司现在有多少员工？</p> <p>答：截至 2024 年 12 月 31 日，公司共有在职员工 5,182 人。</p> <p>59、公司 2025 年的经营目标是怎么样的？</p> <p>答：2025 年公司营业收入目标力争达到 65.80 亿元，成本及费用力争控制在 53.50 亿元左右。</p> <p>60、今年投资收益金额较去年大幅下降，主要是什么原因？</p> <p>答：公司 2024 年投资收益较去年大幅下降，主要系投资宁波东鹏合立股权投资合伙企业（有限合伙）取得的投资收益减少所致（主要来源于宁波东鹏合立股权投资合伙企业（有限合伙）持有的金融资产产生的公允价值变动损益）。谢谢！</p> <p>61、请问公司 2025 年的重点工作有哪些？</p>
--	--

答：2025 年公司经营管理工作主要围绕以下几方面重点展开：①聚焦零售业务基本盘，全面提升市场占有率；②工程业务坚持风险控制第一，持续强化转型提质；③加快全球市场布局与开发，稳步推进国际化；④完善八大保障体系，强化战略落地执行，全力推动年度目标的实现。

62、请问公司目前的主要业务情况？

答：公司主要从事各类中高档新型塑料管道的制造与销售，产品分为三大系列：一是 PPR 系列产品，主要应用于建筑内冷热给水；二是 PE 系列产品，主要应用于市政供水、采暖、燃气、排水排污等领域；三是 PVC 系列产品，主要应用于排水排污以及电力护套等领域。同时，公司积极拓展室内防水、全屋净水等新业务。

63、公司可能将面临的主要风险有哪些？公司有哪些应对措施？

答：面对当前的宏观环境及经济形势，公司预计未来将可能继续面临宏观环境变化及经济景气度下降、行业竞争加剧、新业务拓展、原材料价格波动等风险。面对上述风险，公司将密切关注宏观经济环境、相关政策法规、行业发展趋势，锚定长期可持续发展目标不放松，锐意进取、迎难而上、奋勇拼搏，在行业变革中蓄力前行，推动公司持续高质量发展。

64、公司有没有制定市值管理制度？

答：为加强公司长期市值管理，切实推动公司提升投资价值，公司根据相关法规要求和公司实际情况，已制定并披露了《市值管理制度》，具体内容您可查阅 2025 年 4 月 8 日登载于巨潮资讯网（[www.cninfo.com.cn](http://www.cninfo.com.cn)）的相关公告。

65、2024 年公司原材料价格情况如何？

答：公司主要原材料属于石化下游产品，其价格一般会受能源价格、市场供需等因素的影响。2024 年，供应端相对充裕，同时受全球经济增速放缓、行业景气度下行、下游需求疲软等因素影响，原材料价格中枢震荡回落，总体呈现“低位盘整”的态势。

66、作为提名委员会主任委员，请祝总介绍下新一年的工作计划？

答：人才是企业发展的关键。2025 年，我们提名委员会将重点做好以下工作：一方面积极配合公司做好人才的“选、育、用、留”，做好组织保障，以支撑公司的业务转型和健康发展；另一方面勤勉履职，积极建言献策，并为年底公司换届做好相应准备，切实完善公司治理。谢谢。

	<p>67、请问金总，近两年公司的零售业务市场竞争状况如何？公司如何应对竞争对手的进入？公司近两年市占率是否继续提高，后续采取何种措施提高市占率？公司计划如何经营同心圆业务？</p> <p>答：对您提出的问题回复如下：（1）近两年，公司零售业务市场竞争非常激烈，两极分化格局更加明显，中小企业生存压力加大，其停产、转产、破产等现象较往年增加；品牌企业凭借质量、规模、服务等优势，市场份额不断扩大，行业集中度进一步提升，同时品牌企业之间竞争也日趋激烈，企业综合质量水平有所提升。</p> <p>（2）近两年，公司的市占率在逐步提升。面对激烈的市场竞争，公司后续采取以下措施，提高市占率：一是填空白、强弱市，进一步完善渠道建设；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。（3）公司将持续加快新业务培育和“同心圆”产业链拓展：防水业务，坚持“产品+服务”模式，促进市场快速渗透，净水业务积极探索可持续的动销模式，促进健康发展；同时加快商业模式升级，加速相关配套业务与服务发展。</p> <p>68、在行业如此艰难的情况下，公司业绩和分红依然保持稳健，为伟星新材所有员工点赞！</p> <p>答：感谢您的点赞！2025年，我们继续努力！</p> <p>69、去年公司的销售费用有所增长，请问这些支出是否值得？今年是否会在销售费用方面继续加大投入？</p> <p>答：公司针对当前的宏观环境，结合市场竞争形势，制定整体的市场拓展计划来进行投入。目前公司仍处于市场拓展阶段，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。从长远来看，我们认为这些投入未来一定能产生效益。2025年我们会根据现有的市场情况，不断提高投入产出比，努力将费用率控制在更加科学合理的水平。谢谢！</p>
附件清单（如有）	无
日期	2025年4月27日