

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：2024-018

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	新华基金：赵强、王永明、谷航；东吴证券：黄诗涛、任婕；南方基金：于泽群、章晖、吴冉劫、余一鸣、都逸敏、卢玉珊、潘越、刘祎、李锦文、张磊、赵舜、陈卓、骆帅、黄春逢、邹寅隆；民生证券：李阳、易智娴等。
时间	2024年5月31日
地点	公司
上市公司接待人员姓名	谭梅等
投资者关系活动主要内容介绍	<p>1、请公司介绍一下近期各项业务的市场需求情况？</p> <p>答：目前各业务板块市场需求仍然呈现低迷的态势，总体变化不大。</p> <p>2、请问目前产品原材料价格情况以及未来走势判断？</p> <p>答：目前产品原材料的价格同比去年略有上涨，预计未来原材料价格继续上涨的概率会更大一点。</p> <p>3、请问公司收购浙江可瑞的目的以及目前的整合情况？</p> <p>答：公司收购浙江可瑞，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，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的融合处于正常推进中。</p> <p>4、如果未来房地产市场趋于稳定，请问公司如何在新一轮的发展周期中突围？</p> <p>答：公司将坚持长期可持续发展的战略指南，不断强基固本、守正创新，积极推进商业模式的转型与升级，持续构建竞争壁垒，坚持差异化竞争策略。</p> <p>5、请问公司未来营销及服务人员的成长趋势？</p>

	<p>答：目前公司业务和市场仍处于不断拓展的阶段，公司会根据业务拓展需要来匹配营销及服务人员的增长，实现“增人增效”。</p> <p>6、请问公司终端网点的增长情况？</p> <p>答：在不同的区域市场，公司终端营销网点的拓展情况也不一样，在成熟区域侧重于网点质量和单店销量的提升，在薄弱以及空白区域侧重于开发更多的经销网点。</p> <p>7、近期房地产刺激政策出台较多，公司有没有感受到市场的复苏？</p> <p>答：近期地产相关政策出台确实给行业带来了一些积极的信号，但是具体落实到业务层面仍需要一定时间，目前感受不明显。</p> <p>8、请问公司对于销售费用的展望？</p> <p>答：现阶段，市场竞争激烈，且公司仍处于市场拓展与业务转型的关键时期，会持续加大对市场和渠道的投入。预计今年公司的销售费用可能会持续增加。</p> <p>9、请问今年公司净水的品牌宣传有哪些改变？</p> <p>答：一方面公司聘请刘诗诗代言，希望让更多的年轻消费群体关注公司的净水产品，提高产品的知名度；另一方面，公司持续对净水的终端门店进行升级，希望能够给到消费者好的体验场景。</p> <p>10、请公司拆分一下 2024 年收入增长目标，预计如何完成？</p> <p>答：2024 年公司营业收入目标为 73 亿元，扣除浙江可瑞等并表的贡献，原业务增速目标为 10%左右。目前来看，外部环境依然比较严峻，公司要想完成年度目标所面临的挑战和难度确实较大，公司需要付出更大的努力，抓好战略执行落地，推动公司持续高质量发展。</p> <p>11、如果竞争愈发激烈，请问公司是否会调整零售业务的价格体系？</p> <p>答：公司零售产品的定价总体执行成本加成的原则，如果在原材料价格等波动不是特别大的情况下，我们会尽量保持零售价格体系的稳定。当然，如果未来原材料涨跌幅较大，也不排除公司根据实际情况进行调整。</p> <p>12、请问公司新一期股权激励计划的规划？</p> <p>答：股权激励是公司长效激励机制之一，会持续开展，具体时间与方案将根据发展需要并综合多方面因素而定。</p>
附件清单（如有）	无

日期	2024年5月31日
----	------------

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：2024-018

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	新华基金：赵强、王永明、谷航；东吴证券：黄诗涛、任婕；南方基金：于泽群、章晖、吴冉劼、余一鸣、都逸敏、卢玉珊、潘越、刘祎、李锦文、张磊、赵舜、陈卓、骆帅、黄春逢、邹寅隆；民生证券：李阳、易智娴等。
时间	2024年5月31日
地点	公司
上市公司接待人员姓名	谭梅等
投资者关系活动主要内容介绍	<p>1、请公司介绍一下近期各项业务的市场需求情况？</p> <p>答：目前各业务板块市场需求仍然呈现低迷的态势，总体变化不大。</p> <p>2、请问目前产品原材料价格情况以及未来走势判断？</p> <p>答：目前产品原材料的价格同比去年略有上涨，预计未来原材料价格继续上涨的概率会更大一点。</p> <p>3、请问公司收购浙江可瑞的目的以及目前的整合情况？</p> <p>答：公司收购浙江可瑞，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，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的融合处于正常推进中。</p> <p>4、如果未来房地产市场趋于稳定，请问公司如何在新一轮的发展周期中突围？</p> <p>答：公司将坚持长期可持续发展的战略指南，不断强基固本、守正创新，积极</p>

推进商业模式的转型与升级，持续构建竞争壁垒，坚持差异化竞争策略。

5、请问公司未来营销及服务人员的成长趋势？

答：目前公司业务和市场仍处于不断拓展的阶段，公司会根据业务拓展需要来匹配营销及服务人员的成长，实现“增人增效”。

6、请问公司终端网点的成长情况？

答：在不同的区域市场，公司终端营销网点的拓展情况也不一样，在成熟区域侧重于网点质量和单店销量的提升，在薄弱以及空白区域侧重于开发更多的经销网点。

7、近期房地产刺激政策出台较多，公司有没有感受到市场的复苏？

答：近期地产相关政策出台确实给行业带来了一些积极的信号，但是具体落实到业务层面仍需要一定时间，目前感受不明显。

8、请问公司对于销售费用的展望？

答：现阶段，市场竞争激烈，且公司仍处于市场拓展与业务转型的关键时期，会持续加大对市场和渠道的投入。预计今年公司的销售费用可能会持续增加。

9、请问今年公司净水的品牌宣传有哪些改变？

答：一方面公司聘请刘诗诗代言，希望让更多的年轻消费群体关注公司的净水产品，提高产品的知名度；另一方面，公司持续对净水的终端门店进行升级，希望能够给到消费者好的体验场景。

10、请公司拆分一下 2024 年收入增长目标，预计如何完成？

答：2024 年公司营业收入目标为 73 亿元，扣除浙江可瑞等并表的贡献，原业务增速目标为 10%左右。目前来看，外部环境依然比较严峻，公司要想完成年度目标所面临的挑战和难度确实较大，公司需要付出更大的努力，抓好战略执行落地，推动公司持续高质量发展。

11、如果竞争愈发激烈，请问公司是否会调整零售业务的价格体系？

答：公司零售产品的定价总体执行成本加成的原则，如果在原材料价格等波动不是特别大的情况下，我们会尽量保持零售价格体系的稳定。当然，如果未来原材料涨跌幅较大，也不排除公司根据实际情况进行调整。

12、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，会持续开展，具体时间与方案将根据

	发展需要并综合多方面因素而定。
附件清单（如有）	无
日期	2024年5月31日