

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：2025-007

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	<p>中信证券：孙明新、冷威、毕成；瑞银资管：柴卉；国联民生证券：武慧东、朱思敏；东北证券：上官京杰；国盛证券：陈冠宇；国泰海通证券：申浩、花健祎、巫恺洋；中金公司：杨茂达；国金证券：李阳；中泰证券：万静远；广发证券：张乾、吴红艳；国投证券：董文静、陈依凡；高盛：郑睿丰、闫菽灵；天风证券：王悦宜；申万宏源证券：郝子禹、向昱铮；华西证券：金兵；方正证券：韩宇；Citi: Alice Cai；东方证券：王树娟；中邮证券：刘意纯；浙商证券：牟文杰；长江证券：肖旭芳；摩根基金：李恒；摩根士丹利：蒋卓；双安资产：周诗琪；递归资产：陈曦；中泰资管：陈佳玲；Marathon：陈凯；凯洛格咨询：谷航；睿远基金：戎哲宇；正奇能源科技：聂瑞；高信百诺投资：田晏丞；瀑布资管：杨森；亘泰投资：吕科；航长投资：麦浩明；浦银安盛基金：罗兰；嘉实基金：吴悠、陈路华；圆信永丰基金：胡春霞；毕盛投资：孙鹏；久阳润泉资本：赵炜；渤海投资：李文；青榕资产：何卉；中庚基金：刘晟；财通证券资管：康艺馨；泰康资产：付瑜、钱佳佳；火星资管：咎越；中信信托：李博；共同家园发展基金：陶雪纯；光大保德信基金：李峙屹、林晓凤；华能贵诚信托：宋环宇；西部利得基金：温震宇；浙商证券自营：许运凯；云富投资：施卫；兴亿投资：梁悦芹；Harding Loevner：Lee Gao；顾臻资管：沈怡雯；递归资产：陈曦；明河投资：杨伊淳；展博投资：肖斌；建信基金：杨荔媛；石锋资管：边康祥；华泰证券资管：施浅草、逯海燕；工银瑞信基金：文杰、李迪；中意资管：马保良；光证资管：李公民、朱成凯；通和私募证券投资基金：孙艳蓉；FIL：Max Liang、周文群；浙商证券资管：孙玉颖；仁桥资产：夏俊杰、史国财；豪山资管：蔡再雄；人寿资产：赵文龙；海森堡资本：张雪川；处厚沁慕基金：程锋；煜德投资：程跃；榜样投资：吴限峰；国华兴益保险：刘一瑾；太平基金：卢文汉；汇华理财：郗文惠；红杉中国：闫慧辰；招商信诺资管：刘延</p>

	波；朴易资管：董国星；森锦投资：黄裕金；中邮人寿保险：杨琛；华泰柏瑞投资：杨鹏；易方达基金：王超；工银理财：刘荫涛等。
时间	2025年4月16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 style="text-align: center;">一、公司董事、董秘兼副总经理谭梅女士作公司基本情况介绍</p> <p style="text-align: center;">1、公司 2024 年经营情况</p> <p>2024 年，外部环境更趋复杂严峻，国际环境不确定因素显著增加；国内有效需求不足、消费不振、投资乏力，新旧动能转换存在阵痛，经济增长承压明显。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。</p> <p>面对复杂多变的国际形势以及严酷的市场环境，报告期公司始终坚持以“可持续发展”为核心，紧绕“战略聚焦”和“转型升级”两条主线，充分发挥“拼”字精神，积极应对市场变化与挑战，全力抢占市场份额，持续优化业务模式，全面防控经营风险。在行业需求断崖式下降、市场竞争白热化的情况下，虽然未能完成年初制定的经营目标，但保持了高质量发展，实现零售市场占有率稳步提升。2024 年公司营业收入 62.67 亿元，较上年同期下降 1.75%；归属于上市公司股东的净利润 9.53 亿元，较上年同期下降 33.49%，主要原因系：①公司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。</p> <p>报告期，公司主要经营工作为：①深耕零售固本强基，应势创变抢市场。②强化风控转型提质，确保工程业务经营质量。③海外业务稳扎稳打，国际化战略有序推进。④全面升级差异化服务，不断强化竞争优势。⑤全面升级品牌形象，全方位推动品牌价值提升。⑥坚持“研发为先锋”，提高市场竞争力。⑦加速智能制造转型升级，全面提升数字智造水平。⑧重抓组织变革与赋能转型，激发组织新动能。</p> <p style="text-align: center;">2、公司 2024 年报相关亮点</p> <p>2024 年，公司总体交出了不错的成绩单，年报主要亮点如下：一是在需求断崖</p>

式下降、竞争空前激烈的情况下，公司的销售收入保持了相对稳健，特别是零售业务较有韧性，市占率稳步提升；二是在价格战硝烟弥漫的情况下，公司盈利水平保持相对稳定，净资产回报率较同行仍处于较高水平；三是经营质量依然保持良好，应收账款和现金流控制得较好；四是继续保持了较高的分红水平，充分体现公司积极回报投资者的理念。

3、公司 2025 发展规划

发展战略：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。

奋斗目标：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。

重点工作：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。

二、互动交流

1、“以旧换新”政策对公司业务的影响？

答：公司大部分产品属于家装基础材料，直接涉及“以旧换新”“家装补贴”等政策的品类较少，部分净水产品等有参与“家电补贴”，目前总体影响较小。

2、请问“地下管网”政策对公司业务的影响？

答：“地下管网”政策对公司业务的影响取决于各地政府的落地执行情况，目前未看到该业务明显变化的迹象。

3、请问公司今年一季度的市场需求情况？

答：目前市场需求延续了之前的态势，没有明显改善。

4、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，但旧房重装的比例在逐步提升。

5、请问公司对于销售费用的规划？

	<p>答：2025年，公司对于销售费用的总体定位为降本增效，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>6、请问公司分红能保持高位吗？</p> <p>答：公司的分红政策总体比较稳定，自上市以来每年坚持分红、而且分红率也相对较高，这也充分体现了对投资者回报的积极践行。未来，公司会继续遵循《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。</p> <p>7、请问公司对于浙江可瑞的规划情况？</p> <p>答：目前公司与浙江可瑞处于融合阶段，希望通过资源匹配、业务赋能等充分发挥其优势，推动其重新走上健康发展的轨道。</p> <p>8、请问公司未来对收并购的看法？</p> <p>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谨慎选择并购目标，同时更重视做好与标的公司的融合。</p>
附件清单（如有）	无
日期	2025年4月16日上午