

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：2022-006

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	民生证券：李阳；新华基金：谷航、刘彬、刘鸣明、王永明、曹巍浩、于航、赵强、甄茂生、姚海明、裴铎、刘余华、张霖。
时间	2022年2月10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、请介绍一下公司2021年四季度的经营情况及2022年的经营计划？</p> <p>答：公司2021年四季度经营情况正常，延续了三季度稳健的发展态势。2022年的经营计划还在制定过程中，相关指标会在2021年年报中披露。</p> <p>2、请问目前公司原材料的价格情况？</p> <p>答：目前原材料的价格相较2021年三季度有所下降，相较2020年仍有上升，总体仍呈现高位震荡的趋势。其中，PPR、PE相对稳定，PVC波动幅度相对较大。</p> <p>3、请问公司2021年产品的提价情况和传导程度？</p> <p>答：公司2021年对全系产品均进行了不同程度的提价，总体执行情况良好。</p> <p>4、2022年公司新产品的推进模式有无新的变化？</p> <p>答：公司新产品推行的“产品+服务”模式已经受到用户广泛认可，今年仍按照该模式开展业务，其重点是进一步强化工作执行力，把业务模式和营销策略等工作落实到位。</p> <p>5、请问公司零售业务在新房和二手房的应用比例？</p> <p>答：不同区域市场的具体比例有所不同。目前一、二线城市的二手房占比逐步提高；其他城市尤其是扩建速度较快的城市，目前还是以新房为主。</p> <p>6、请问公司PPR产品的市占率如何？</p>

	<p>答：目前公司 PPR 产品的全国市场占有率 8%左右。</p> <p>7、2021 年三季度后公司的市场关注度较高，请问公司做了哪些工作上的变化？</p> <p>答：创新一直是伟星新材的灵魂，公司会根据每个阶段业务的实际发展情况对经营策略和重点作出调整。公司总体经营思路和发展战略并未发生变化，但在业务模式和发展路径等方面在进行一些积极的调整和布局：一是业务模式，明确提出“产品+服务”向“系统集成+服务”的转型，从销售“单一产品”到提供给用户一整套系统解决方案。二是发展路径方面明确内生发展与外延并购相结合。今年年初完成收购新加坡捷流公司，实现首次产业并购，未来会进一步通过内生增长和外延并购相结合的方式促进企业快速健康发展。</p> <p>8、公司收购捷流公司在战略布局方面是如何考虑的？</p> <p>答：捷流公司是一家专业从事排水系统设计与施工服务的集成系统运营商，与公司协同效应明显，主要体现在三个方面：一是捷流公司在排水领域技术领先，并有着较高的品牌美誉度和市场影响力，公司在给水领域具有较强的竞争优势，收购有助于公司完善给排水产品链，进一步做强给排水业务；二是捷流公司具有出色的系统集成设计与研发能力，有助于公司提升系统集成设计与服务能力、实现盈利模式创新升级具有非常重要的意义；三是捷流公司总部位于新加坡，在东南亚一带具有较好的市场基础和较强的市场竞争力。公司泰国工业基地已经投产，海外营销团队与渠道正在逐步完善过程中，有助于公司进一步做强东南亚市场、加速国际化战略布局。同时，捷流公司跟国内很多设计院已建立良好的合作关系，本次收购对国内市场的拓展具有良好的推动作用。</p> <p>9、请问公司管道产品和防水产品配套施工服务的比例情况？</p> <p>答：目前公司管道产品在上海等部分市场配套了安装服务；防水产品的施工服务覆盖面更广，得到市场的广泛认可，接下去会逐步向全国市场铺开。</p> <p>10、公司为何要推进“系统集成+服务”模式？</p> <p>答：公司在产品品质和系列化、系统集成设计能力、服务及管理能力等方面具备了深厚的积淀和丰富的经验，因此有信心做成该商业模式。同时，“系统集成+服务”模式能够进一步增强公司的竞争优势，构建更宽的护城河。</p>
附件清单（如有）	无
日期	2022 年 2 月 10 日