

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：2022-053

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	安信证券：董文静、查慧珏、陈依凡、范洪群、邓雨春；唐融投资：樊星；高毅资产：黄帆；全国社会保障基金：罗申；财信证券自营：陈书剑；建信基金：吕怡；上汽顾臻资管：沈怡雯；中欧基金：许崇晟；华泰证券资管：王海山；本地资本：何少锋；中国人寿资管：和川；晨曦投资：刘轶赓；民生证券：李阳；方正证券资管：祖广平；国华兴益资管：韩冬伟、刘一瑾；博道基金：钱程；国寿资产：杨大志；中邮人寿保险：杨琛；兴全基金：叶飞；睿远基金：赵枫；诺德基金：罗世锋；光大保德信：李峙屹；西部证券：谭鹭；睿远基金：朱璘；东证资管：秦绪文；递归私募：陈曦、夏冬生；兆天投资：蔡仁飞；中英人寿：王嘉晖；修实基金：严理；中加基金：高爱聪；中荷人寿：李泉辉；汇添富基金：马翔；山合投资：黄帆；德邦证券自营：杨啸宇；光大证券自营：朱成凯；源乐晟资产：刘碧等。
时间	2022年12月2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、请问公司在工程业务的竞争优势体现在哪些方面？</p> <p>答：相对于零售业务，工程业务虽然价格敏感度更高，但也有较多客户，例如水务公司、燃气公司等，非常注重产品品质以及企业综合实力。对此，公司工程业务已在产品品牌与品质、销售与服务、新品研发以及快速响应能力等方面形成较强的竞争优势。</p> <p>2、请问公司未来是否会提升工程业务的占比？</p> <p>答：公司坚持“零售、工程双轮驱动”的发展战略，积极推动各业务板块的稳健发展，未对各业务占比做具体要求及限制。对于零售业务，公司希望其不断“做</p>

大做强”；对于工程业务，则希望其不断“做优做强”。

3、请问公司如何提升市场占有率？

答：目前公司主要从两个方向进行市占率提升：一是纵向渠道下沉，在相对成熟的区域，下沉到县市、乡镇一级，提升市场份额；二是横向跨区域拓展，在薄弱、空白区域，开发更多的经销商，增加网点密度与数量。

4、请问公司产品原材料的价格情况以及对公司的影响？

答：今年公司产品原材料的价格总体上呈现“前高后低”的趋势，目前处于相对低位，对公司四季度的盈利情况有一定积极的影响。

5、请问公司的产能扩张策略？

答：公司一直遵循“先有市场、后建工厂”“以销定产”的思路进行产能布局，会根据全国性市场布局和市场拓展规划匹配生产基地与产能扩建。

6、请问公司应收账款的控制情况？

答：公司的零售业务基本为现款现货，工程业务的应收账款基本控制在三个月内，总体较为良性。

7、请问市场竞争格局的变化以及集中度情况？

答：由于宏观环境、原材料价格波动及市场竞争的加剧，近几年小企业生存越来越困难甚至逐步被淘汰，行业集中度在进一步提升。

8、请问公司进入防水领域的竞争优势有哪些？

答：公司防水业务定位室内防水，主要对标国际一流品牌，其竞争优势主要有以下几点：一是防水业务属于管道安装的下道工序，能够依托管道销售渠道开展业务，协同性较高；二是公司深耕家装市场，“产品+服务”模式同样适用于防水领域，服务优势较为明显；三是公司产品品质优异，产品链较长，能够为客户提供一站式采购和服务，系统解决消费者的后顾之忧。

9、请问公司大股东的质押情况？

答：公司大股东的股权质押主要是向银行申请融资，用于自身的经营与发展。目前大股东质押率总体不高，并且所有质押均处于安全线内。

10、请问公司对于明年的业务展望？

答：明年的外部环境还是比较复杂，宏观环境、政策、疫情等因素均会带来较大的不确定性。对此，公司会保持战略定力，发挥最大的主观能动性，加快创新变

	<p>革，全力推动企业的持续稳健发展，具体的业务发展规划和目标我们会在 2022 年年度报告中披露，敬请关注。</p> <p>11、请问“保交楼”等纾困政策对公司的影响？</p> <p>答：“保交楼”等纾困政策的出台确实给房地产行业带来了一些积极的变化，但是要反映到公司零售业务会有一个时间差，现阶段，这些政策对于建筑工程业务的影响相对更明显一点。</p> <p>12、公司上半年收购捷流公司，请问目前融合进展情况以及未来发展规划？</p> <p>答：目前公司与捷流公司还处于前期磨合阶段，包括团队、文化、业务等融合，进展顺利。公司希望更多保持捷流原有业务稳定的基础上，通过和公司现有资源结合开发新的产品和服务，包括国际市场也包括国内市场。</p> <p>13、请介绍一下公司的同心圆产品有哪些？</p> <p>答：公司同心圆产品主要包括两个层次：一是以 PPR 产品为核心的管道系列产品，包括排水管、电线护套管、地暖管等管材管件以及相关配件等；二是防水、净水等同渠道新产品，包括防水涂料、瓷砖胶、美缝剂等防水系列产品以及前置过滤器、末端净水机、管线机、中央净水机、中央软水机等净水系列产品。</p> <p>14、请问公司零售端销售通道的占比情况？</p> <p>答：公司零售业务不同区域各销售通道的占比情况有所不同，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>15、请问公司如何应对家装化的趋势？</p> <p>答：家装公司是公司零售业务的重要销售渠道之一，公司非常重视，并专门设立装企事业部负责开发和维护全国性和跨区域的大型家装公司，由分公司和经销商负责区域性家装公司的开发和维护。</p>
附件清单（如有）	无
日期	2022 年 12 月 2 日