

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：2023-024

投资者关系活动类别	<input checked="" 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 type="checkbox"/> 其他
参与单位名称及人员姓名	西南证券：陈中亮；国信证券：陈颖；中信建投证券：丁希璞；上海证券：方晨；银河证券：贾亚萌；Library Group：孙丹童；中融基金：张智浩。
时间	2023年7月13日
地点	公司会议室
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、请公司介绍一下二季度的市场情况？</p> <p>答：二季度以来，市场需求呈现逐月减弱的态势，尤其工程市场压力更大。</p> <p>2、请问公司对于家装公司开发的竞争优势是什么？</p> <p>答：家装公司一直都是公司零售业务的渠道之一，作为其合作伙伴，公司的竞争优势有以下几点：一是公司产品品质优异，拥有较高的品牌知名度和美誉度，消费者接受程度较高；二是公司坚持合作共赢的理念，具有较为成熟的合作机制，市场管理较为规范，能够较好保障家装公司利益；三是公司采取“产品+服务”的模式，且产品品类齐全，能够为家装公司和消费者提供完善的一站式服务，解决家装公司以及消费者的后顾之忧。</p> <p>3、请问塑料管道行业的出清以及竞争情况？</p> <p>答：目前塑料管道行业的竞争进一步加剧，主要集中在品牌企业之间的竞争，小企业生存困难甚至逐步被淘汰，行业集中度在进一步提升。</p> <p>4、目前房地产行业景气度下行，请问公司对于建筑工程业务如何考虑？</p> <p>答：在当前比较严峻的市场环境下，公司坚持“稳中求进，风险控制第一”原则，将更多的精力集中到优质客户及优质项目上，追求高质量发展。</p> <p>5、请问公司收购新加坡捷流公司的展望如何？</p>

答：公司收购新加坡捷流公司，主要是看重其技术和品牌优势，能够与公司形成较强的协同效应：一是希望在保持捷流公司现有优势的同时，借助公司渠道和制造优势更好地拓展给排水业务，并加快新产品的开发；二是依托捷流公司平台进一步做强东南亚、南亚市场；三是希望通过捷流公司，促进公司“系统集成”商业模式的升级。

6、请问公司的国际化战略规划？

答：目前公司主要侧重于国际化战略的前期布局和基础性工作：一是生产基地的布局，公司已在泰国设立了生产基地；二是国际化团队的搭建和国际市场的布局；三是品牌国际化布局，比如升级公司主商标为“VASEN”，并在全球各区域进行体系认证，以便公司产品服务全球客户；四是设立海外技术研发和投资平台，通过技术和项目的引进提升公司的核心竞争力。

7、请问公司零售业务的网点布局情况？

答：公司终端网点仍在持续拓展，相对而言，华东、华北密集一点，后续会持续加强西部、东北等区域的网点拓展力度。

8、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。

9、今年原材料价格同比下降，请问公司产品价格情况？

答：公司产品定价总体执行成本加成的原则，零售类产品的价格体系总体稳定，未作调整；工程类产品价格随行就市，按单定价。

10、请问在一二线城市中，新房和二次装修在公司零售业务中的占比情况？

答：不同类型的一二线城市，其具体比例也会有所不同，很大程度上跟该城市的扩建速度相关。相对来说，扩建速度较慢的城市以二次装修为主，速度较快的城市仍以新房为主。

11、请问公司产能利用率及扩产计划？

答：公司产能利用率一般为70%左右，每年会遵循“以销定产”的原则配套相应的产能。目前公司产能基本能够满足销售端的需求，未来会根据市场拓展规划扩建生产基地。

12、今年外部总体环境较为严峻，市场压力较大，公司费用率的控制情况？

	<p>答：由于近几年公司仍处于开拓市场的阶段，且会持续加大渠道的投入，销售费用的总额可能会持续增加；销售费用率和销售规模增长密切相关，如果销售增速较快，销售费用率会有所下降。</p> <p>13、请问公司各分业务的销售收入占比？</p> <p>答：2022 年度公司零售业务、工程业务销售收入占比大致为 64%:36%。</p>
附件清单（如有）	无
日期	2023 年 7 月 13 日