

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：2021-039

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	西部证券：李华丰、朱健；申万宏源：解茹；宝盈基金：朱建明；保利资本：贾书梦；耀之资产：叶祎梦；清和泉资本：刘厚胜、傅翔；源乐晟资产：刘碧；银河基金：神玉飞等。
时间	2021年9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、请问公司如何在原材料价格大幅上涨的情况下保障利润的增长？</p> <p>答：针对原材料价格大幅上涨，公司主要采取了以下应对措施：一方面根据成本加成的原则，对相应产品进行提价；另一方面，公司积极对内深挖潜能，通过技术改造降本降耗，通过自动化、信息化融合，加强智能制造，提高生产与管理效率。</p> <p>2、请问公司目前防水、净水业务的推进情况？</p> <p>答：目前公司防水、净水业务经营情况良好，基本按年度计划推进。</p> <p>3、请问公司未来的产能规划？</p> <p>答：公司遵循“以销定产”的原则进行产能规划，未来一方面会新增产能包括上海工业园扩建、泰国工业园投产等；另一方面会对现有设备升级改造，提高生产效率。</p> <p>4、请问公司上半年各业务板块的销售收入占比？</p> <p>答：公司2021年上半年零售业务、工程业务销售收入占比大致为70%和30%。</p> <p>5、请问公司工程业务的销售策略？</p> <p>答：公司坚持走差异化的竞争策略，优选客户和项目，从而保证经营质量和销售增长。</p>

	<p>6、请问公司是否考虑收购、兼并等方式来提升竞争力？</p> <p>答：收购、兼并等方式是企业快速做大做强的路径之一，公司也一直在寻找协同度高的标的，希望能在技术提升、产业链完善、渠道拓展、品牌丰富或新领域拓展等某些方面形成互补，从而推动公司健康快速成长。</p> <p>7、现在行业内仍存在“劣币驱逐良币”的现象，公司如何看待和应对？</p> <p>答：这种现象在很多行业都存在，公司的定位一直是“走正道”，寻求阳光下的溢价。公司坚持高品质产品定位，并运用全价值链质量数字化管控模式确保产品质量不断优化与提升。面对一些不规范的竞争行为，我们直面问题，通过坚守品质、增值服务差异化竞争策略积极应对，并多途径促进竞争环境的改善。随着时间推移，行业的发展，市场竞争也在逐步趋于良性。当然，面对日趋激烈的市场竞争，公司会继续积极转型升级，通过“系统+服务”等差异化竞争策略，满足不同客户的需求，强化公司的品牌竞争力和核心优势，为客户创造价值。</p> <p>8、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是 8%左右。</p> <p>9、请问公司在越来越多竞争对手模仿提供服务的情况下，如何保证星管家的服务优势？</p> <p>答：面对行业越来越重视服务和竞争对手模仿服务的情形，公司也积极调整和优化，一方面升级星管家服务，推出更加系统专业的服务，包括优化服务工具、服务流程、服务标准等；另一方面，进一步优化盈利模式，推进系统集成，并配套系统服务，让竞争对手难以模仿。</p> <p>10、请问公司如何构建零售业务的护城河？</p> <p>答：构建公司零售业务护城河的核心包括以下几个方面：一是品牌，公司具备较高的品牌知名度和美誉度，且得到了市场的长期检验与认可；二是渠道，公司具有 30 多家分公司以及 29000 多个营销网点，产品渠道较为完善，能够广泛满足各地消费者购买需求；三是服务，公司建立了较为完善的服务体系，为消费者提供完善的安装或检测服务，减少安装隐患，有效解除消费者的后顾之忧；四是团队，公司一直非常注重团队建设，团队的执行力非常强，能够较好地将公司的经营思路、理念执行到位，更好地满足消费者的需求。</p> <p>11、请问公司旧改业务开展情况？</p>
--	--

	答：旧改是国家重点推动的项目，在不同区域，政府的推动力度不一样。目前工程业务方面还不明显，零售业务方面北方区域的地暖改装较为明显。
附件清单（如有）	无
日期	2021 年 9 月 10 日