

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：2022-025

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	中金公司：龚晴；SVI：James Wang；OTPP：Russell Huang；嘉实基金：陈路华；巨曦资产：庄敬杰；谢诺投资：Andy Xu；国海富兰克林基金：徐成；大家资产：张浩；Schroder：Candice；Fullerton：Sandrah；DEShaw：金子歆；中信保诚资管：金炜；银河基金：杨文超；天风天成资管：薛余来；申荣国际：Leon Lan；耀之资管：叶祎梦；盘京投资：马欣；平安资管：严鹏；平安养老保险：吴绪越；金鹰基金：周雅雯；华泰保兴基金：赵健；国泰基金：赵大震；工银安盛人寿：林高凡；鼎晖投资：吕聪；WT：Ray Fang；Winforcap：刘诗洁；T. Rowe Price International, Inc.：方舒；Stonelake：颜天成；Polymer：George Zhao；Point 72：Yu Claire、Mingyuan Ding；Millennium：Yang Luo；JF Asset Management Limited：Ada Gao；HSZ Group：Ethan Yang；Generation：Tiantian Li；Symmetryinvestments：Kai Yan；东方基金：杨贵宾、张博、曹钧鹏；天风证券：鲍荣富、武慧东、王雯、任嘉禹；中金基金/资管：邱延冰、高大亮、范海涛、彭祺程、刘刚、顾柔刚；长江证券：李浩。
时间	2022年5月26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	1、请问公司四、五月份受疫情的影响情况？ 答：四、五月份，公司总体经营情况受疫情的影响还是比较明显的，其中零售业务和建筑工程业务受影响更大；市政工程业务受影响相对较小，发展逐步向好。 2、请问目前防水业务的竞争格局？ 答：目前国内家装防水领域的高端品牌以外资品牌为主；国内的品牌企业也比

较多，发展较快；但大型的全国性品牌较少，区域性品牌众多，在不同区域有不同的防水品牌。

3、请介绍一下公司对于捷流公司的整合思路？

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。对其未来发展定位，希望保持其原有业务稳定，在此基础上，通过和公司现有资源结合开发新的产品和服务。主要有两个方向：一是国际市场，结合公司制造优势，重点做强东南亚市场；二是国内市场，整合捷流公司原有在国内的市场和客户资源，以及公司销售渠道，进一步做强做大国内市场。

4、请问家装公司挑选供应商品牌主要看重哪些因素？

答：不同类型的家装公司对于品牌的定位不一样：品牌定位较高的家装公司对于供应商的品牌、产品品质和服务要求较高；部分小型、品牌定位不高的家装公司相对会更注重价格因素。

5、请问公司今年的销售目标以及是否调整？

答：2022年度公司营业收入的目标为同比增长15%左右。由于疫情等因素影响，要完成目标的难度和挑战性都很大，不过目前公司没有调整年度销售目标，主要是希望我们的团队积极调整创新，化压力为动力，尽最大努力争取完成年度经营目标。

6、请问公司目前市政管道主要应用在哪些领域？

答：目前公司市政管道主要应用于市政供水、排水排污、燃气、热力等领域。

7、请问公司有没有感受到市政工程业务订单量的增长？

答：今年国家在基建领域出台的相关支持政策非常多，但一季度在公司业务和订单层面还没有看到特别明显的变化。四到五月份，各地政府强化了政策的落地执行能力，逐步见到成效，公司市政工程业务逐步向好。

8、针对精装房业务，公司采取什么样的销售策略？

答：精装房相关业务主要由公司的建筑工程业务来承接。公司坚持“风险控制第一”的原则，优选客户、优选项目，同时积极开展优质客户的品牌入围与战略合作工作，推动公司建筑工程业务稳健发展。

9、请问公司“星管家”服务是否进入家装公司？

答：公司“星管家”服务在家装公司的应用比例在逐步提高。

10、请问公司为什么进入净水领域？

答：目前净水在国内属于比较新兴的业务，公司进入净水领域，主要原因有：一是消费升级的市场选择，随着居民生活水平的提高，其对生活品质包括用水品质提出了更高的要求；二是基于用水整体安全性的考虑，通过净水产品能够进一步保证家庭用水的安全和卫生，满足消费者的需求；三是净水产品能够与管道配套销售，净水设备是否需要应在管道安装前提前规划，故具有先发优势，与管道业务的协同性较好。

11、请问公司防水业务的竞争优势有哪些？

答：公司防水业务目前定位家装防水市场，核心竞争优势有以下几点：一是公司产品定位高端，品质优异；二是防水业务属于管道安装的下道工序，能够依托原有管道业务的经销渠道和销售通路开展业务，协同性较强；三是公司深耕家装市场，对客户的需求和痛点较为了解，“产品+服务”能够较好地解决消费者的后顾之忧。

12、请问公司对于疫情恢复后的准备情况？

答：对疫情没有影响到的区域，公司根据年度计划加强市场拓展力度，抓落实。对疫情影响到的区域，公司积极进行疫情恢复后的准备：一是从市场端进行提前布局，开展各种线上培训及战略复盘，同时对业务模式不断创新和探索，减少疫情带来的影响；二是在工厂端，进行原材料储备和部分常规产品的储备，并做好常态化防疫的工作，为疫后的市场拓展积极做好准备。

13、请问公司 2021 年产品提价的落地效果如何？

答：2021 年公司产品提价执行情况较好。

14、请问零售业务的难度和门槛体现在哪里？为什么同行业其他品牌没做好？

答：零售业务说难也不难，说不难其实也不容易。个人认为，其本质体现的是一个公司的文化和经营理念，这决定了业务模式的发展定位和路径选择。公司很早就选择了零售业务与工程业务双轮驱动的战略，并在零售业务方面倾注了大量的心血：一是公司坚持高品质定位，沉淀了较高的品牌知名度和美誉度；二是公司的主导产品为 PPR，采取扁平化的零售商业模式，与其他公司采取传统总经销制相比，层级少，执行力强，更贴近市场；三是公司沉淀了多年的管理经验，并不断实践，通过一套自己的管理方法更好地把服务落到实处。

15、请问公司如何实现零售业务的发展？

答：目前公司主要通过提市占率和扩品类促进零售业务的发展。在这个过程中，

	<p>公司也会进一步完善商业模式，不断拓宽零售业务的护城河。</p> <p>16、目前哪个渠道是公司零售业务的主力渠道？</p> <p>答：不同区域的主要销售渠道会有所不同，一二线城市以家装公司为主，其他区域以水电工工长以及业主自购为主。</p> <p>17、请问公司经销商以及营销网点情况？</p> <p>答：目前公司拥有有一级经销商 1000 多家；终端营销网点 30000 家左右，每年净增加 1000-2000 家。</p> <p>18、请问公司对于经销商的要求有哪些？</p> <p>答：公司对经销商的选择主要有以下几点要求：一是认可公司文化和经营理念，与公司目标与行动一致，并将公司的政策执行到位，实现共赢；二是要有相关的从业经验；三是要有一定的资金实力。</p> <p>19、请问公司各分业务的销售收入占比？</p> <p>答：2022 年第一季度公司零售业务、工程业务销售收入占比大致为 70%和 30%。</p>
附件清单（如有）	无
日期	2022 年 5 月 26 日