

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：2022-054

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	<p>海通证券：冯晨阳、申浩、潘莹练；兴证资管：刘欢、孙鹏；MFS Investment Group：柴卉；华富基金：朱程辉；创金合信基金：李晗；LyGH Capital Pte. Ltd.：Keer Wang；留仁资管：陆冬冬；国信证券自营：章耀；中信建投证券：符宾、梁斌；凯斯博投资：林晓文；东方阿尔法基金：潘令梓；Green Court Capital：Ke Wei；格林基金：梁亚辉；西部证券自营：诸乐轩；悟空投资：圣亚军；光大证券自营：肖意生；Dymon Asia：Tiff Xu、何帅；明河投资：葛天惟；西部利得基金：陈杰、曹永斌；光大永明人寿保险：刘冰；韩国投资基金：刘濯宇；广发基金：曾质彬、田文舟；长城基金：王佳佳；华信证券：秦庆；德邦基金：徐一阳；BEA Union Investment Management Limited：Will Wei Li；银河基金：施文琪、杨文超、祝建辉；中加基金：刘晓晨；Haitong Group：Kou Yuanyuan；淳厚基金：王晓明、刘俊；珠江人寿保险：王钟杨；Samsung Asset Management Limited：Felix Huang；天安人寿保险：高婧；蜂巢基金：张浩森；华宝基金：陶庆波；兴证全球基金：赵梓焜；坚果私募基金：姚铁睿；嘉实基金：归凯；国融基金：汪华春；同犇投资：蔡字宇；诺德基金：罗世锋；朴信投资：朱冰兵；博时基金：李喆、刘俊诚；国泰基金：戴计辉；途灵资产：赵梓峰；长江证券：李浩；合众易晟投资：虞利洪；中泰资管：陈佳玲、王桃；燕园资本：任清莲；浦银安盛：褚艳辉、王爽；毅木资产：薛佳露；高毅资产：黄帆；尚雅：韩红成；中银资管：张燕；弘尚资管：周晨、李军；前海人寿：孙辉辉；财通资管：何智超；太平基金：蒋栋轩；域秀资本：刘烨；博道：钱程；长城证券：冉飞；双安资产：周诗琪；汐泰投资：黄振航；中邮人寿：王东；华泰资管：施浅草、张燕；恒大人寿：古立今；华泰证券自营：郑恺；UOB投资：韩冬伟；中天证券：梁鹏；太盟投资：张芳芳；人寿资产：王风云；鹏华基金：李沙浪、张佳、张栓伟；中金公司：龚嘉斌；领秀资本：詹础；石锋资管：边</p>

	康祥；中意人寿保险：陈东飞；百年保险资管：李振亚；广发资管：林浩然；中英益利资管：高婧；华美投资：齐全；清水源投资：吴伟；工银瑞信基金：郑勇勇；益民基金：王聪颖；融通基金：关山；华鑫证券：黄凯；威灵顿投资：张晓冬；长信基金：徐颢、祝昱丰、朱辰菲；建信养老：刘洋；国泰君安证券：黄涛；中泰证券：孙颖、韩宇；源乘投资：刘小瑛；玄元私募基金：陈迪安；建信基金：刘栋；华泰资产：张燕；禹田资本：张宇；朴易：董国星；太平养老：刘伟刚；国君自营：王添震；华安资产：张文浩；中泰自营：赵一洲；上投摩根基金：冯自力；敦和资产：陈文敏；理成资产：徐杰超；煜德投资：王亮；海宸投资：杨洋；海富通基金：张书恺；民生证券：李阳；东兴证券：赵军胜；湘财基金：刘鹭飞等。
时间	2022年12月6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、请问公司近期的经营情况？</p> <p>答：目前公司经营情况基本延续之前的态势，经营情况正常。</p> <p>2、请问公司产品原材料的价格情况以及对公司的影响？</p> <p>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的积极影响。</p> <p>3、请问公司四季度防水业务和净水业务的发展情况？</p> <p>答：目前公司防水业务和净水业务发展情况良好，基本上按计划推进。</p> <p>4、请问目前新房和二次装修在公司零售业务中的占比情况？</p> <p>答：不同区域市场的具体比例有所不同。目前一、二线城市二次装修的占比逐步提高；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>5、请问公司收购捷流公司后的融合进展情况以及对其的未来发展规划？</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。公司不断对捷流的业务进行梳理和整合，希望在保持其原有业务稳定的基础上，通过和公司现有资源结合开发更多新的产品和服务，包括国际市场也包括国内市场。</p> <p>6、请问公司泰国生产基地的运营情况？</p> <p>答：公司泰国生产基地主要辐射东南亚市场，目前规模相对较小，但是已经逐</p>

步进入正轨，实现盈利。

7、请问公司“全屋净水”的进展情况如何？

答：净水在国内属于比较新兴的行业，不同地区的水质不同、用水习惯和理念不同导致净水产品的需求也不一样，需要持续推进消费者引导工作。公司定位“全屋净水”，目前公司净水产品系列化配套基本齐全，同时可以有效借助 PPR 管道业务的销售渠道进行配套销售，基本按照规划稳步推进。

8、公司今年应收账款同比增加的主要原因有哪些？

答：公司应收账款同比增加主要原因为收购捷流公司并表以及市政工程业务规模增加。公司始终坚持“风险控制第一”的原则，目前应收账款情况良好。

9、请问公司近几年渠道结构变化以及应对措施？

答：目前公司零售端销售渠道依旧为家装公司、水电工工长、业主。不过其占比有所变化，一二线城市家装公司的占比提升较快，其他区域还是以水电工工长以及业主自购为主。对此，公司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。

10、请问管道行业的出清情况如何？

答：管道行业的出清更多依托于市场本身的竞争以及优胜劣汰，近几年行业发展的趋势在往头部企业集中，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。

11、请问公司如何看待行业内服务模式的模仿？

答：我们认为这一趋势可以进一步推动行业服务意识的提升，有利于行业的健康发展，同时也说明“产品+服务”的模式得到了市场的广泛认可，也是对公司的认可和鞭策，促进我们服务工作的不断提升和完善。鉴此，公司积极对星管家服务进行迭代升级，推出更加系统、专业的服务，并积极推进“系统集成+服务”商业模式创新与升级，构建更宽的护城河。

12、请问公司对于海外市场的规划？

答：长期来看，海外市场是公司的目标市场之一，公司非常重视。现阶段，公司海外业务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、营销网络、国际化营销团队的布局以及国际化品牌推广；二是设立海外技术研发和投资平台，希望通过技术和项目的引进提升公司的核心竞争力。

	<p>13、请问公司 2023 年的整体经营规划目标？</p> <p>答：明年的具体业务发展规划和目标还在制定过程中，我们会在 2022 年度报告中披露，敬请关注。</p> <p>14、请问公司今年工程业务的竞争情况？是否放弃了部分业务？</p> <p>答：由于宏观环境、疫情等因素影响，今年工程业务的竞争进一步加剧，为有效控制风险，公司进一步优选客户、优选项目，保持高质量发展。</p> <p>15、请问公司原材料库存情况如何？</p> <p>答：通常情况下，公司原材料备库 1-2 个月左右，如果原材料价格波动较大的时候会有所调整。目前公司库存情况正常。</p>
附件清单（如有）	无
日期	2022 年 12 月 6 日