

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：2022-022

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>广发证券：谢璐、邹戈、张乾、刘素仙、李凌芳、钟得安、沈超文；翊鹏投资：于淼；广发期货：李栋华；威灵顿私募：张晓冬；天安人寿保险：高婧；石锋资管：边康祥；弘毅远方基金：周鹏；弘尚资管：许东；宽奇资管：潘江；博道基金：钱程；中天正宜置业：吴刚祥；泰达宏利基金：刘少卿；多鑫投资：周熙霖；至璞资管：白如、毛卫文、王蕾；恒安标准人寿：孟德宇；兴证证券资管：孙鹏；永安国富资管：周逸云；诺德基金：罗世锋；德邦基金：房建威；圆信永丰基金：陈臣；君茂投资：潘亚军、刘娜；上银基金：郑众；远信私募：杨大志；双安资管：胡杨；中信建投证券：李明斯；中信建投证券资管：易杰锋；千合资本：谢平；工银理财：斯华景；源乘投资：曾尚；信达澳银基金：李琳娜；尚近投资：赵俊；国联证券：吴成鼎；中信建投基金：张睿；喜世润投资：张亚北；嘉实基金：陈路华、尚广豪、吴悠；海宸投资：杨洋；国信证券自营：章耀；博时基金：刘俊诚、何文韬；盈沣投资：李健；顾臻资管：沈怡雯；浙商证券资管：唐靓；启态易方投资：梁美美、杜平；华泰证券自营：郑恺；鸿盛资管：郭琪；光大保德信基金：李峙屹；先锋基金：杨帅；华福证券自营：戴启明；民生通惠资管：肖艳华；宁银理财：孙文瑞；工银瑞信基金：崔月寒；同犇投资：董智薇；中欧基金：许崇晟；新华资管：朱战宇；澄怀投资：李好；永赢基金：王佳音；红塔证券：念凌云；开源证券：师正浩；泰德嘉禾投资：丁健豪；东方证券资管：韩冬、周云；德华创业：杜波、龚小磊；财信证券自营：陈书剑；平安养老保险：吴绪越；大成基金：赵蓬；广发证券资管：王莎；T Rowe Price：方舒；天治基金：冯超；国融基金：汪华春；华泰资管：刘建义；关天量化投资：邵磊；东方阿尔法基金：潘令梓；嘉恒私募：徐明达；朴信投资：朱冰兵；金投资管：黄翔；盈峰资本：李明刚；国寿安保基金：李捷；盛宇股权投资：吴小川；金信基金：许炯东；太平洋资管：徐军平；尚雅投资：成佩剑；</p>

	<p>富德生命人寿：冯加坤；BlackRock Asset Management North Asia Limited：Yufei Shen；浦东发展银行：陈金盛；丹羿投资：张昭丞；Value Partners Limited：Jose Xu；兴全基金：余喜洋；恬昱投资：肖建中；国泰基金：智健；西部利得基金：管浩阳；宏利管理：李文琳；富业盛德资管：卢静远；中国人寿资管：赵文龙；聚鸣投资：钱子毅；国泰财产保险：白培根；清水源投资：吴伟；横琴人寿：郭雅绮；方正富邦基金：黄凯；同创佳业资管：林海成；统一证券：Vivian Tsai、Allen；复华投信：Kidd Su；凯基投信：James Kuo；高敏投资：Vivian 等。</p>
时间	2022年5月17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、公司业务受疫情的影响程度及应对措施？</p> <p>答：目前疫情对公司部分市场的物流运输和终端需求都造成了一定的影响，主要从三月中下旬开始到目前，特别是上海、江苏、山东、东北、天津等地区，呈现散点爆发的趋势。相对而言，零售业务的受影响程度要大于工程业务。对此，公司首先积极做好员工的疫情防护工作，确保员工安全；在此基础上，针对疫情中高风险性区域积极做好线上培训、沟通、客情关系维护等基础性工作，也对一些常规产品和原材料进行积极备库，为疫情后的市场拓展做好各项准备；同时，公司也在积极探索创新，尝试开展线上营销活动。在疫情低风险区域加大市场拓展力度，全力推进年度目标与计划的执行落地。</p> <p>2、请问公司今年的销售目标是否调整？</p> <p>答：虽然目前疫情的影响比较明显，公司要完成今年的销售增长目标非常有挑战性。但是公司目前没有计划调整年度销售目标，主要是希望我们的团队化压力为动力，采取多种措施尽最大努力争取完成年度经营目标。</p> <p>3、在今年这种大环境下，公司将如何保持业务增长？</p> <p>答：今年的市场环境对公司有一定影响，同样对同行的影响也很大。对此，公司主要通过扩品类和提高市占率来促进经营业绩的稳健发展：一方面加大力度推进同心圆战略的实施，加速防水、净水等新品类的市场拓展，提高户均额；另一方面在疫情低风险区域加大市场拓展力度；同时加强薄弱市场的拓展以及渠道下沉，全面提升市场份额。</p>

4、请问今年房地产竣工及交房量下降对公司零售业务的影响？

答：对于公司零售业务，虽然新房的供给有所减少，但是次新房、二手房、二次装修、保障房、小产权房和新农村建设等将带来稳定持续的需求，市场空间仍然较大。公司会积极通过提市占率、扩品类等方式，来推动公司零售业务的持续稳健增长。

5、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，同时国内的品牌企业也比较多，在不同区域有不同的防水品牌。目前国内市场防水品牌渗透率在加速提升。

6、公司收购新加坡捷流主要出于什么考虑？

答：捷流公司是一家专业从事排水系统设计与施工服务的集成系统运营商，公司收购捷流公司主要看重的是它的技术、品牌和系统集成设计能力，能够与公司产生积极的协同效应，主要体现在三个方面：一是捷流公司在排水领域技术领先，并有着较高的品牌美誉度和市场影响力，公司在给水领域具有较强的竞争优势，收购有助于公司完善给排水产品链，进一步做强给排水业务；二是利用捷流公司的技术与品牌优势，以及东南亚一带较好的市场基础和国内很多设计院已建立良好的合作关系，加大国际和国内的业务拓展；三是捷流公司具有出色的系统集成设计与研发能力，有助于公司提升系统集成设计与服务能力、实现盈利模式创新升级具有非常重要的意义。从这几个月的工作开展情况来看，公司与捷流的融合还是非常顺利的。

7、请问公司的原材料备库水平？

答：公司原材料库存一般为 1-2 个月。公司通常会根据原材料供给与需求、外部环境等情况做好价格走势的分析与判断，在原材料价格相对低点会多备库存。

8、如果后续原材料价格继续上涨，公司如何应对？

答：公司产品定价遵循成本加成的原则，对于零售类产品，如果后续成本端波动较大，公司会综合考虑制造成本、市场需求、客户接受程度等因素，对产品价格进行适当调整；工程类产品价格随行就市，按单定价。同时，公司对内深挖潜能，降本增效，通过技术改造降本降耗，通过自动化、信息化融合，提高生产与管理效率，从而消化原材料价格上涨的压力。

9、今年泰国生产基地是否有产能布局规划？

	<p>答：公司泰国生产基地也会遵循“以销定产”的思路配套相应的产能。目前总体产能规模较小，后续会根据市场需求逐步扩大产能。</p> <p>10、请问公司一季度同心圆产品逆势增长较快的原因？</p> <p>答：公司 2022 年一季度同心圆业务增速较快的原因主要有：一是公司在战略规划 and 战略导向层面对同心圆业务十分重视，并匹配了相关市场资源；二是公司防水、净水等新业务跟原有管道业务的协同性较高，能够依托于管道销售渠道实现快速发展。</p>
附件清单（如有）	无
日期	2022 年 5 月 17 日