

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：2022-052

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	贝莱德：Lucy Liu、Matt Colvin、Nicholas Chui；摩根大通：戴超；嘉实基金：沈玉梁、陈路华、谭丽、吴悠、陈永、张庆平、王丹、栾峰、陈永；中金公司：龚晴、刘嘉忱。
时间	2022年11月29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、请问公司对于明年的业务展望？</p> <p>答：明年的外部环境依然比较复杂，宏观环境、政策、疫情等因素均会带来较大的不确定性。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>3、请问公司零售端销售通道的占比情况？</p> <p>答：公司零售业务不同区域各销售通道的占比情况有所不同，一二线城市以家装公司为主，其他区域以水电工工长和业主自购为主。</p> <p>4、请公司判断一下行业趋势，集中度是否在提升？</p> <p>答：目前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，行业集中度确实在进一步提升。</p> <p>5、请问公司的竞争优势有哪些？</p> <p>答：经过多年的积累和沉淀，公司在产品品牌与品质、技术与研发、营销渠道和服务、企业文化和管理团队等方面形成了较强的综合竞争优势。</p>

6、请问公司零售业务的销售模式以及营销网络情况？

答：公司零售业务基本为经销模式，目前目前已建立较为完善的营销网络，拥有销售分公司 30 多家，终端营销网点 30000 多家，覆盖全国大部分地县级城市。

7、今年房地产开工量、竣工量减少，请问公司零售业务是否会面临压力？

答：今年房地产房屋开工量、竣工量减少，公司零售业务肯定会面临一定压力，但同时存量房的基数较大，二次装修正在逐年增加，因此，零售市场发展空间依然很大。此外，公司也积极通过提市占率、扩品类等方式，来推动公司零售业务的持续稳健发展。

8、请问公司进入防水及净水领域，有什么优势？

答：对于防水业务：一是伟星在高分子材料领域已深耕几十年，技术积累非常深厚，不存在门槛；二是防水业务属于管道安装的下道工序，能够依托管道业务销售渠道开展业务，协同性较高；三是公司在防水领域同样采取“产品+服务”模式，可以较好借鉴管道“星管家”服务和管理经验。对于净水业务，在购买管道时可以提前规划净水设备的安装位置，具有先发优势，并通过渠道优势可提供优质的售后服务。

9、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。

10、如果国内经济恢复导致原材料价格出现波动，公司产品能否有效传导？

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，如果成本端波动较大，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。

11、请问近期“保交楼”等纾困政策对于公司的影响？

答：近期的纾困政策对于房地产行业而言，确实是积极的信号，但“保交楼”等政策执行要传导到建材以及装修环节也需要一个过程，目前效果尚不明显。

12、公司建筑工程业务如何实现收入增长与风险的平衡？

答：对于公司建筑工程业务而言，公司并不单纯追求营收规模，而是强调高质量发展，强调在风险防控的前提下快速发展，越是在市场环境不好的情况下，越要严控风险，因此公司建筑工程业务整体呈现稳健发展态势。

	<p>13、请公司介绍一下新加坡捷流公司的定位和发展方向？</p> <p>答：公司希望在更多保持捷流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>
附件清单（如有）	无
日期	2022年11月29日