

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：2023-012

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	花旗：蔡一菁； Point72 Asset Management: Mingyuan Ding; Power Corporation of Canada: Tansy Tan; Mass Financial Services (MFS): Flora Chai; ABRDN PLC: Alec Jin; Citigroup Internal: Chun Pak Tsang; Dymon Asia Capital (Singapore); Lin Tang; FIRST PLUS ASSET MANAGEMENT PT: Jiang Zhang; Freemont Capital PTE LTD: Da Zhao; Gavekal Capital Ltd: Angela Zhao; JPMorgan Asset Management Asia: Ada Gao; Janchor Partners: Cecilia Chung; Manulife Asset Mgmt (HK) Ltd: Wenlin Li; Mighty Divine IM Ltd: Frank Yu; Millennium Capital Management: George Zhao; Ninety One UK: Alec So; POLYMER CAPITAL MANAGEMENT: David Ching; Pinebridge Investments Asia Ltd: Tony Lau; YIHENG CAPITAL LLC: Kitty Yan.
时间	2023年4月28日下午
地点	公司
上市公司接待人员姓名	谭梅、陈安门等
投资者关系活动主要内容介绍	<p>1、请介绍一下公司2023年一季度的总体情况？</p> <p>答：公司2023年一季度实现营业收入8.96亿元，同比减少10.87%；归母净利润1.74亿元，同比增长48.19%，经营情况一如既往地保持了高质量发展态势，主要有以下几方面的亮点：一是在销售规模下降以及固定费用摊销较高的情况下，公司综合毛利率依然保持了正增长；二是公司新业务保持了较好的发展态势，防水业务增速较高，净水业务也逐步进入正轨；三是公司现金流状况依然保持良好。</p> <p>当然，外部环境的复杂严峻导致市场竞争进一步加剧，对企业的发展也带来了更多的挑战。对此，公司会遵循年初制定的目标和规划，积极调整，纵深推进各项工作，努力完成年度计划和目标。</p>

	<p>2、请问公司对于经销商及网点的目标规划？</p> <p>答：目前公司拥有一级经销商 1000 多家；终端营销网点 30000 多家，每年净增加 1000-2000 家左右，同时更强调对经销商及网点经营质量的提升。</p> <p>3、公司今年是否会加大开拓力度，提升工程业务占比？</p> <p>答：公司坚持“零售、工程双轮驱动”的发展战略，积极推动各业务板块的稳健发展，未对各业务占比做具体要求及限制。对于零售业务，公司希望其不断“做大做强”；对于工程业务，则希望其在控制风险的前提下，不断“做优做强”。</p> <p>4、行业内同行模仿服务越来越多，请问公司如何守住服务方面的竞争优势？</p> <p>答：“产品+服务”的模式得到了市场的广泛认可，行业内的模仿越来越多，这是我们非常乐意看到的，因为这非常有利于行业整体的良性竞争和健康发展。同时面对这种趋势，公司一方面积极提升星管家服务质量和体验感；另一方面，积极推进“系统集成+服务”的商业模式升级，构建更宽的护城河，构筑更高的竞争壁垒。</p> <p>5、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为 8%左右。</p> <p>6、请问公司净水业务的竞争优势有哪些？</p> <p>答：公司净水业务优势主要在于：一是公司定位“全屋净水”，可以通过管道渠道进行配套销售，具有先发优势；二是公司围绕“用水健康”的产品系列配套齐全，品质优异，具备灵活的产品差异化竞争优势；三是公司服务意识较强，服务体系较为健全，服务优势明显。</p> <p>7、从一季度的节点往后看，全年 10%的增长目标是否有难度？</p> <p>答：2023 年，公司要完成年度销售目标的难度和挑战是客观存在的，为此，公司也在持续通过多种努力，包括产品研发、市场拓展、团队培育、模式升级等进行全面创新与升级，不断强化竞争优势，全力争取完成年度销售目标。</p> <p>8、请问公司选择经销商的标准有哪些？</p> <p>答：公司选招经销商一般看重以下几方面：一是认可公司文化和经营理念，与公司价值观与行动能保持高度一致；二是要有相关从业经验；三是要有一定的资金实力；四是有一定的学习能力，能够快速跟上市场的变化和公司要求。</p> <p>9、请问公司对于新加坡捷流公司的未来展望？</p>
--	--

	答：未来公司会在与新加坡捷流公司团队融合和业务融合的基础上，进一步加强业务拓展和团队提升工作。同时，通过广州合信(原新加坡捷流公司中国总经销)，进一步推动捷流品牌与技术在中国市场的应用和发展。
附件清单(如有)	无
日期	2023年4月28日下午