

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：2021-035

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	长江证券：范超；嘉实基金：刘岚；中信建投基金：张睿；中泰证券资管：郑日；东方阿尔法：陈小玲；国华人寿：韩冬伟；工银安盛：林高凡；中意资产：余浩；中邮人寿：杨琛；天安人寿：李勇钢；乐瑞资产：丛钰佳；金广资产：严玮；源闾投资：齐肇中；呈瑞：杨类禹；巨杉资产：李小真；远策投资：薛登；新同方：杨涛；丹羿投资：张昭丞；东方睿石：才典；申万资管：郑昱；财信证券：陈书剑；天风自营：甘力；英大证券：王理廷；国海资管：吴正明；国金资管：徐成；首创证券：高玮；财富管理中心：毛志伟。
时间	2021年9月1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、请问公司如何看待二手房的装修需求？</p> <p>答：目前从全国整体来看还是以新房为主，但一线城市的二手房占比相对较高。未来随着二手房交易的增多、存量房的基数变大，二次装修的市场体量会越来越大，形成稳定需求。</p> <p>2、请问公司如何看待房地产调控趋严及建筑工程业务的应对措施？</p> <p>答：今年以来，国家出台房地产市场调控政策确实较多，其目的是为了促进房地产市场的健康发展。对此，公司建筑工程业务积极做出调整，主要通过加大优质客户拓展力度、强化区域拓展、升级业务模式、扩大业务范围等方式，保持持续稳健增长态势。</p> <p>3、近几年公司在渠道建设方面做了哪些努力？</p> <p>答：公司的渠道建设主要分为两个方面：一是渠道下沉，在市占率较高、相对</p>

成熟的区域，从市区下沉到郊区，从地市下沉到县市、乡镇等，增加基层网点的建设；二是横向拓展，在薄弱、空白区域，开发更多的经销商，增加网点密度，不断提升市场占有率。

4、请问公司如何进行管理梯队建设？

答：梯队建设确实是公司非常有特色的地方，也是公司的核心竞争力所在。公司的梯队层级较多，按岗位不同设置了不同的晋升通道，并通过价值观熏陶、企业文化宣教、技能培训、学习研讨、外部考察、高校深造、团队活动等方式培养梯队各层级骨干员工的价值观、思维方式、业务技能和综合素养等，通过多种形式的激励与赛马机制，激发梯队的活力和创造力。

5、请问公司如何管理和完善经销商队伍？

答：首先公司会选择认可公司文化和理念的经销商，从而保证思路统一，目标和方向一致，形成较强的执行力；二是公司在与经销商合作的过程中强调共赢的理念，充分考虑经销商的利益，形成利益共同体；三是在业务拓展方面，积极赋能，给予经销商业务和管理方面大力支持，提升其综合能力，让他们感受到伟星的魅力和实力。一直以来，公司的经销商团队都非常稳定。

6、公司上半年对产品的提价是否覆盖了原材料上涨的成本压力？

答：公司零售业务的提价幅度基本能够覆盖原材料的涨幅；工程业务也有调价，具体还是按单定价为主。

7、请问公司如何看待后疫情时代下，零售业务的增长？

答：对于零售业务，公司重点通过提高市占率和扩品类来保持稳健发展，一方面加大在空白、薄弱市场的拓展力度，增加网点密度，同时在成熟市场，加快渠道下沉，不断提升市场占有率；另一方面，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。

8、请问公司同心圆中的非管道业务品类及其定位？

答：目前公司同心圆中的非管道业务主要为防水和净水系列产品。防水产品主要为防水涂料，公司希望将其培养成公司的第二主业，另外防水产品还包括堵漏宝、美缝剂、瓷砖胶、墙固地固等系列产品，能够满足消费者的不同需求。净水产品也是公司重要的产品，目前已经推出前置过滤器、末端净水机、管线机等产品，属于公司重点培育的项目。公司会在规划布局、资源匹配、团队激励机制等方面给予相

	<p>应支持，促进这两项业务持续快速发展。</p> <p>9、公司净水产品的销售渠道与市场上大部分的净水产品不同，存在哪些优劣势？</p> <p>答：目前公司净水产品配套完善，主要通过现有零售渠道销售。公司推进全屋净水系统，其优势为：一是能够与管道配套销售，购买管道时提前规划净水设备的安装位置，具有先发优势；二是地暖系统通常与全屋净水配套设计，以减少结垢、提高地暖的散热效果，所以产品配套优势明显；三是客户导入全屋伟星产品，费用会相对优惠，产品和服务相对系统、更有保障，亦能减少消费者的后顾之忧。</p>
附件清单（如有）	无
日期	2021年9月1日