

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：2022-008

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	中泰证券：孙颖、朱晋潇；中信资本：钟思怡、杨大志；源乘投资：苏柳竹；上银基金：郑众；南华基金：蔡峰；海通资管：郭新宇；建信基金：张睿；金广资产：严玮；涌津投资：刘敬文；中庚基金：周汝昂；兴银理财：陈亚龙；铭远资管：韩跃峰；悟空投资：圣亚军；诺德基金：张映泓；杭银理财：陈君；观富资产：唐天；长城基金：冉飞；歌斐资产：汪庆祥；西部利得基金：林静；中海基金：陈星；银河基金：杨文超；前海华杉：冯都；国君自营：戴一览；工银瑞信基金：母亚乾、李剑峰；中金资管：徐榕；国泰基金：戴计辉；嘉实基金：尚广豪；华泰资产：王翩翩；中银资管：赵颖芳等。
时间	2022年2月15日
地点	公司
上市公司接待人员姓名	章佳佳等
投资者关系活动主要内容介绍	<p>1、请问目前公司原材料的价格情况？</p> <p>答：目前原材料的价格相较2021年三季度有所下降，相较上年同期仍有上升，总体呈现高位震荡的趋势。其中，PPR、PE相对稳定，PVC波动幅度相对较大。</p> <p>2、今年在基建发力的情况下，公司对于市政工程业务的展望以及如何应对？</p> <p>答：公司总体比较看好市政工程业务的长远发展。每年外部政策和市场环境都不同，相对2021年的放缓，2022年预计有所推动，公司将加大业务开发力度，积极把握各种机会：一是加大全国性布局的力度，加速区域拓展；二是完善业务模式，通过“产品+服务”提升竞争力，满足客户的需求；三是进一步拓展业务领域，推进海洋经济、油田、船舶等业务发展。</p> <p>3、目前房地产行业面临挑战，请公司展望一下建筑工程业务的发展？</p>

答：公司建筑工程业务主要包括地产、工建、酒店、园区建设等，面对地产行业的调整，我们一方面将继续优选客户、优选项目，提高市占率，促进地产业务的稳健发展；同时，公司将进一步加大工建、酒店、园区建设等业务开发力度，保持建筑工程业务高质量发展。

4、请问公司 2021 年产品的提价节奏与幅度？

答：公司 2021 年上半年对全系产品进行了提价，下半年继续对 PVC 产品进行了提价。其中，零售业务的产品提价幅度基本能够覆盖原材料的涨幅；工程业务的产品价格也有调整，具体还是随行就市、按单定价为主。

5、请问保障性住房对公司业务的影响？

答：保障性住房是政府的重要工程，能够促进房地产的平稳发展，也会给公司业务带来一定的积极影响：一方面政府承建的公租房等基本为简装，装修材料的品质要求相对较高，运营相对规范，有利于公司建筑工程业务的发展；另一方面，部分保障性住房为毛坯房，能够进一步推动公司零售业务的增长。

6、请问公司目前新产品拓展除了防水、净水，还会考虑哪些其他不同品类？

答：目前公司新产品的拓展重点还是以防水和净水业务为主，其实这两块业务从推广初期的单一产品到现在其产品线在不断丰富和完善。例如防水业务除了初期的防水涂料，目前还包括堵漏宝、美缝剂、瓷砖胶、墙固地固等系列产品；净水业务在推出前置过滤器之后，也增加了末端净水机、管线机以及中端净水产品，逐步建立全系产品体系。

7、请问公司经销商目前经营情况及对新品接受程度？

答：目前经销商紧跟公司的发展战略和思路，保持稳健发展的态势。不同区域和处于不同发展阶段的经销商对于新品的开拓情况会有所不同，公司也在积极推动新品在全国市场的推广。

8、请问公司零售端渠道的变化情况？

答：目前公司零售端销售渠道依旧为家装公司、水电工工长、业主自购三条通道。不过近几年其占比在不同城市还是有所变化，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。

9、请问公司华南市场的发展情况如何？

答：公司目前在华南市场总体占有率较低，但局部市场拓展已实现突破。

	<p>10、请问公司认为近几年哪些区域市场发展会较快？</p> <p>答：公司华东市场发展相对成熟且基数较大，会保持稳健的发展态势。相对而言，中西部、华北等市场正处于积极拓展和成长中，可能会呈现较快增速。</p>
附件清单（如有）	无
日期	2022年2月15日