

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：2022-023

<b>投资者关系活动类别</b>	<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
<b>参与单位名称及人员姓名</b>	J. P. Morgan: Dai Addison、Cong Linda; Dymon Asia Capital (Hong Kong) Limited: Deng Hefei; Polymer Capital Management (Hk) Limited: Tang Mark; Teng Yue Partners: Mao Xinyi; Value Partners: Xu Jose; Yiheng Capital, Llc: Wang Kaiyuan; Point72 Asset Management Lp: Ding Mingyuan、He Christina、Yu Claire.
<b>时间</b>	2022年5月19日
<b>地点</b>	公司
<b>上市公司接待人员姓名</b>	章佳佳等
<b>投资者关系活动主要内容介绍</b>	<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、请问公司各分业务的销售收入占比？</p> <p>答：2022年第一季度公司零售业务、工程业务销售收入占比大致为70%和30%。</p> <p>3、请问公司今年有没有看到市政工程业务积极的变化？</p> <p>答：对于政策方面，今年国家在基建领域出台的相关支持政策和规划较多，但后续的业务发展仍要看各地政府的落地执行情况，特别是资金的到位情况。对此，</p>

公司在不断完善其全国性的市场布局，在保证资金安全的前提下，加大市场开拓力度，目前公司市政工程业务在逐步向好。

4、请问公司渠道的建设情况以及进一步规划？

答：目前公司基本完成了全国性营销网络框架的搭建，营销网点已有 30000 家左右，未来也会继续完善营销渠道，进一步提升市占率：一是横向拓展，在薄弱、空白区域，开发更多的经销商，增加网点密度；二是纵向下沉，在市占率较高、相对成熟的区域，下沉到县市、乡镇一级，全面提升市场份额。

5、请问公司 PPR 产品的市占率如何？

答：目前公司 PPR 产品的全国市场占有率 8%左右。

6、请问目前房地产行业情况对公司建筑工程业务应收账款的影响？

答：公司建筑工程业务一直坚持“稳中求进，风险控制第一”的原则，优选客户、优选项目，客户质量和项目质量较好，同时公司建筑工程业务以经销模式为主，总体对于应收账款控制得较好。

7、请问公司资本开支情况？

答：目前公司主要的资本开支为现有生产基地的完善与扩建，包括产能的增加和数智化改造等。

8、请问公司的竞争对手情况及竞争格局变化？

答：公司在不同业务、不同区域会有不同的竞争对手，竞争对手和竞争格局总体上没有大的变化。从整个行业来看，目前的市场竞争主要是规模企业之间的竞争，小企业生存困难甚至逐步被淘汰，优质的规模企业在该环境中生存更好并逐步扩张，行业集中度在进一步提升。

9、请问公司燃气业务的拓展情况？

答：燃气管道对于安全性的要求较高，相关资质认证、品牌入围也会比较严格。公司在燃气领域布局多年，目前也已经取得了多个品牌企业的入围，后续会继续加强品牌入围和业务拓展，推动公司燃气业务持续稳健发展。目前公司燃气业务总量的量不大。

10、请问公司收购新加坡捷流后的主要规划？

答：公司收购新加坡捷流公司，主要因为其业务跟公司协同性很强，今后对于公司国际业务来说，捷流公司系统设计和施工落地能力较强，而公司在泰国建有生

	<p>产基地，能够优势互补，进一步做强东南亚市场，为国际化战略推进奠定基础；对于国内业务来说，公司希望借助捷流公司在排水专业领域的影响力，把技术和品牌融入到公司现有业务，进一步做强给排水业务，开拓国内高端住宅和大型公建市场。</p> <p>11、公司如何应对原材料价格的涨幅？</p> <p>答：面对原材料价格上涨的压力，公司积极进行调整应对：一是公司对内深挖潜能，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；二是公司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，在原材料价格低位的时候会适当多备；三是公司产品定价遵循成本加成的原则，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。</p> <p>12、请问公司今年的销售目标是否调整？</p> <p>答：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确实很有压力和挑战性。不过目前公司没有调整年度销售目标，主要是希望我们的团队积极调整创新，化压力为动力，尽最大努力争取完成年度经营目标。</p>
附件清单（如有）	无
日期	2022年5月19日