

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：2022-033

| | |
|----------------------|---|
| 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 | UBS: Xinlei Li; Polymer: Crystal Lu; Avanda Investment Management Pte Ltd (P), SG: David Wang; BFAM Partners: Leo Lu; Dymon: Hefei Deng; Horizon Asset: Yang Yang; Luxence Capital: Calvin Wong; Millennium Partners: Yang Luo; Mirae Asset Management: Bingyao Chen; Pinpoint Asset Management: Wenyuan Liu; Point72: Mingyuan Ding. |
| 时间 | 2022年7月8日 |
| 地点 | 公司 |
| 上市公司接待人员姓名 | 谭梅、章佳佳等 |
| 投资者关系活动主要内容介绍 | <p>1、请介绍一下公司近期的经营情况？</p> <p>答：上半年外部环境比较复杂，新冠疫情在全国呈现持续散点爆发的态势，特别是上海、江苏、山东、东北、天津等地区，影响较为严重，公司第二季度总体经营情况受疫情的影响还是比较明显的：由于部分市场的物流运输和施工场地受到限制，零售业务和建筑工程业务受影响更大；市政工程业务受影响相对小一些。对此，公司积极调整应对：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，将部分线下工作转移到线上，做好线上培训、沟通、客情关系维护等工作，同时积极探索创新线上营销模式。在非疫情区域，加大市场拓展力度，通过提市占率和拓品类的方式，全力推进年度目标与计划的执行落地。</p> <p>2、请问公司近期原材料价格及产品调价情况？</p> <p>答：近期公司产品原材料的价格环比略有下降，同比仍有增长。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目前未做调整，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</p> |

行适当调整；工程类产品价格随行就市，按单定价。

3、随着疫情的控制以及管控政策的转变，公司六月份各项业务的复苏情况？

答：这一轮疫情还在持续对公司各项业务造成影响，恢复速度相对较慢。

4、请问公司市政工程业务有没有感受到基建领域政策面的影响？

答：今年国家在基建领域出台了很多支持政策，包括水利建设和地下管网建设等，但因为资金等问题很多项目并未有效落地；同时这类基础设施建设总体以土木工程为主，塑料管道的应用会相对偏中后端，目前公司在业务和订单层面还没有看到特别明显的变化，后续的业务发展仍要看各地政府的落地执行情况。

5、请问公司原材料库存情况如何？

答：目前公司原材料库存比较正常，为1-2个月左右。

6、请问捷流公司目前的运营情况如何？

答：目前新加坡捷流公司正在努力减缓疫情的影响，逐步恢复正常运行。公司与其还处于前期磨合阶段，包括团队、文化、业务等融合，以便后续更好地共享资源，协同发展。

7、请问公司国际化战略的推进情况？

答：目前公司国际化战略主要为前期布局和基础性工作：一是生产基地和市场拓展的布局；二是国际化人才的储备以及国际化团队的搭建；三是品牌国际化布局，比如升级公司主商标为“VASEN”，并在全球各区域进行体系认证，以便公司产品服务全球客户；四是设立海外技术研发和投资平台，通过技术和项目的引进提升公司的核心竞争力。

8、请问公司今年的销售目标是否调整？

答：由于疫情以及宏观环境等因素影响，公司要完成年度销售目标的难度和挑战性确实非常大，不过目前公司没有调整目标，主要是希望我们的团队在关键时刻不泄气，积极调整创新，化压力为动力，尽最大努力做到最好。

9、请问公司零售端家装公司渠道的占比情况？

答：近年来，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生长以及业主自购为主。

10、请问目前行业集中度是否在进一步提升？中小企业退出市场的情况如何？

答：塑料管道行业集中度确实在逐年提升。对于很多小企业而言，近几年的生

| | |
|----------|--|
| | 存环境确实越来越难。在零售业务方面，越来越集中到品牌企业的竞争，部分小企业没有品牌、渠道、服务等竞争优势，很难在市场中生存；在工程业务方面，客户要求越来越高，同时应收账款等问题导致本来就资金实力不足的小企业资金压力进一步加大，导致工程业务也向实力较强的中大型品牌企业集中。 |
| 附件清单（如有） | 无 |
| 日期 | 2022年7月8日 |