

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：2022-040

<p><b>投资者关系活动类别</b></p>	<p><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</p>
<p><b>参与单位名称及人员姓名</b></p>	<p>东兴证券：赵军胜；UOB 投资：韩冬伟；知未私募基金：樊雨奇；嘉实基金：王东、胡涛；驼铃资管：赵若然；国海证券：吴正明；鑫宇投资：李小博；华宝基金：何亮、诸慧；百朋嘉业投资：王冠；平安资管：贝永飞；方正证券：祖广平；中邮证券：刘意纯；招商基金：贾仁栋；太平基金：史彦刚；国信证券自营：章耀；浙商基金：贾腾；鹏华基金：张佳；UBS: Xinlei Li、Arthur Lu; Point 72 Asset Management LP: Christina He、Xiaozheng Li; Maple Brown Abbott: Matthew Li; Abrdn: Elizabeth Kwik、Nicholas Yeo; Arga Investment Management LP: Jeff Chiu; Comgest SA: Baijing Yu; D1 Capital: Justin Or; Luxence Capital Limited: Calvin Wong; Millennium Partners: Toby Liang; Overlook Investments: William Leung; Polymer Capital Management: Bo Huang; Yiheng Capital: Kaiyuan Wang 等。</p>
<p><b>时间</b></p>	<p>2022 年 9 月 2 日</p>
<p><b>地点</b></p>	<p>公司</p>
<p><b>上市公司接待人员姓名</b></p>	<p>谭梅、李晓明、章佳佳等</p>
<p><b>投资者关系活动主要内容介绍</b></p>	<p>1、目前整体宏观环境不好，请问公司如何在这个环境下减少与年初目标的差距，采取什么措施？</p> <p>答：面对当前宏观环境和经济形势，公司零售业务主要通过提高市占率和扩品类来促进业务发展，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。工程业务则坚持优选客户、优选项目，在风险控制的前提下，加大业务拓展力度。</p>

	<p>2、今年政府计划基建稳增长，公司市政工程业务是否看到变化？</p> <p>答：今年上半年，政府对基建投资的政策支持比较多，公司能够感受到项目数量的增加，但因为资金等问题很多项目并未有效落地。后续业务的订单情况仍要看各地资金的落地执行情况，目前没有明显感受到变化。</p> <p>3、请问公司目前的原材料价格情况以及产品价格是否有相应调整？</p> <p>答：目前公司主要原材料价格环比有所回落，在没有特殊情况的干扰下，预计下半年大幅提升概率不高。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总体稳定，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，对产品价格进行适当调整；工程类产品价格随行就市，按单定价；长期的合同一般都有调价机制，新签的合同一般都按新的原材料价格定价。</p> <p>4、伟星的成功基于哪些因素？</p> <p>答：公司的持续稳健发展主要基于其核心竞争力的沉淀和积累，主要为：卓越的品牌运营能力、强大的市场营销能力、雄厚的技术研发实力、深厚的企业文化与优秀的管理团队等。</p> <p>5、请问公司产能与销售的关联情况？</p> <p>答：公司通常遵循“以销定产”的思路配套相应的产能。目前公司产能基本能够满足销售端的需求，未来会根据全国性市场布局和市场拓展规划扩建生产基地。</p> <p>6、请问公司目前防水、净水等同心圆业务拓展情况？</p> <p>答：目前公司防水、净水业务发展比较良性，上半年均保持了较快的增速，后续我们将进一步推进其拓展速度。</p> <p>7、请问公司七、八月份的经营情况？</p> <p>答：目前公司各项业务处于弱复苏的状态。</p> <p>8、公司货币资金较为充裕，对于后续资金的使用是如何考虑的？</p> <p>答：公司每年的资本开支大约在 2-3 个亿，主要用于生产基地的完善、设备的新增与智能化改造、根据市场需求新增产能等，总体较为稳定。</p> <p>9、请问公司对于捷流公司未来的发展规划？</p> <p>答：公司对于捷流公司未来发展进行积极规划，主要包括以下几个方向：一是希望在保持捷流公司现有优势的同时开发新的排水体系，并借助公司渠道和制造优势拓展更多给排水市场；二是依托捷流公司平台进一步做强东南亚、南亚市场；三</p>
--	---

	<p>是希望通过捷流公司，促进公司“系统集成”商业模式的升级。</p> <p>10、目前国内市场很大，公司为什么要花精力开拓国外市场？</p> <p>答：目前公司还是以国内市场为主，已经深耕二十多年。国外市场的拓展更多基于公司未来发展的一个布局，目前主要做一些前期的基础性工作：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；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。</p> <p>11、请问公司经营活动产生的现金流量净额下降的主要原因？</p> <p>答：经营活动产生的现金流量净额下降主要系本期购买原材料，同时上年同期收到股权激励验资户资金解冻 1.4 亿元，本期无此项所致。公司的经营性现金流状况总体上还是非常良性的。</p> <p>12、请问公司对于经销商的拓展计划？</p> <p>答：公司每年会对经销商进行拓展及优化，因为疫情影响，今年上半年经销商数量变化不大，目前拥有一级经销商 1000 多家。</p> <p>13、请问公司目前的市场竞争情况？</p> <p>答：由于宏观环境以及房地产景气度下行等因素影响，无论是公司的零售业务还是工程业务，市场竞争都在进一步加剧。</p> <p>14、未来公司的分红率是否会计划调整？</p> <p>答：公司的分红政策总体比较稳定，未来会继续遵循《公司章程》《公司未来三年（2021-2023 年）股东回报规划》等规定，每年的利润分配方案会结合自身发展实际和战略规划、现金流状况、股东意愿、外部环境等因素，并充分考虑投资者的合理回报后决定。</p> <p>15、请问目前新房和二次装修在公司零售业务中的占比情况？</p> <p>答：不同区域市场的具体比例有所不同。目前一、二线城市二次装修的占比逐步提高；其他城市尤其是扩建速度较快的城市，目前还是以新房为主。</p>
附件清单（如有）	无
日期	2022 年 9 月 2 日