

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：2022-041

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	美国资本集团：Chao Pang、Piyada Phanaphat、Stephen Hui、Xuan Leng.
时间	2022年9月5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、请问公司上半年各分业务的销售收入占比？</p> <p>答：2022年半年度公司零售业务、工程业务销售收入占比大致为66%和34%。</p> <p>2、请问公司目前各项业务的恢复情况以及下半年的业务展望？</p> <p>答：目前公司各项业务处于弱复苏态势。下半年，外部环境依然比较复杂，疫情等不确定性因素较多，因此，我们将按照既定的计划与措施严抓落实：对于零售业务，公司将积极通过提高市占率和扩品类等途径促进业务稳健发展；对于工程业务，公司坚持优选客户、优选项目，确保经营质量发展，实现稳健发展。</p> <p>3、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> <p>4、请问公司今年的销售目标是否调整？</p> <p>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，尽最大努力缩小与目标的差距。</p> <p>5、请问公司进入防水领域的竞争优势有哪些？</p> <p>答：公司防水业务目前定位家装防水市场，主要对标国际一流品牌，核心竞争</p>

	<p>优势有以下几点：一是防水业务属于管道安装的下道工序，能够依托现有管道业务的渠道开展业务，实现资源共享；二是公司在防水产品中导入服务，借助原先管道的服务经验，服务优势较为明显；三是公司能够通过管道的品牌传递，增强防水品牌的知名度，同时一体化采购能够有效避免不同产品间的责任推诿，较好地解决消费者的后顾之忧。</p> <p>6、公司现金流较好，是否有考虑行业并购？</p> <p>答：公司一直希望通过内生增长和外延并购相结合的方式促进企业快速健康发展。公司也希望把握住一些机会，根据战略规划积极寻找协同性较高的标的进行“补短”，增强公司的核心竞争力。例如今年上半年，公司收购了新加坡捷流公司。</p> <p>7、请问公司对于捷流公司未来的发展规划？</p> <p>答：公司收购新加坡捷流公司，主要看重捷流公司出色的系统集成设计能力与品牌影响力，对其未来的发展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>8、请问公司的现金流情况？</p> <p>答：公司视现金流为生命线，经营性现金流状况总体上还是非常良性的。上半年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。</p> <p>9、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>
附件清单（如有）	无
日期	2022 年 9 月 5 日