

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：2022-057

<p>投资者关系活动类别</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>参与单位名称及人员姓名</p>	<p>中信建投证券：黄海、杨正良；海通证券资管：邱博文；东方证券资管：胡晓；淡水泉投资：杨馨怡、谷宜恭；泊通投资：庄臣；金恒宇投资：陈恒发、黄耀贵、沈怡雯；宇迪投资：陈杰；国华兴益保险资管：韩冬伟；嘉实基金：谢泽林；歌汝私募基金：罗志俊；国泰君安证券：刘强；远信私募基金：杨大志；惠通基金：林焜；长江证券：肖旭芳；西部证券：诸乐轩；工银瑞信基金：文杰；Green Court Capital Management Ltd: 柯伟；盈泰投资：陈少波；国海证券资管：王宗凯、吴正明；源乐晟资管：刘碧；恒穗资管：骆华森；青骊投资：李署；永禧投资：王小慈、周圣舟；锦绣中和资本：杨亮；中信建投基金：张睿；Pacific Cres Partners Limited: Jojo Hu；圆石投资：阳凤娟；Destination Partners Limited: Jue Weng；致君资产：王鸣飞；中邮人寿保险：杨琛；招商基金：徐生；东方睿石投资：唐谷军；光大证券自营：肖意生；Dymon Asia Capital (HK) Limited: Xu lei；西部利得基金：陈蒙；兴证全球基金：赵梓焜；中邮证券：陈亮、孙鹏；红杉资本：闫慧辰；Franchise Capital: 姚铁睿；中略投资：姚迪；南方基金：任婧；途灵资管：赵梓峰；瞰道资管：孙文丰；弘康人寿：王东；浙商证券资管：唐靓；巴道基金：宿芝铭；华安基金：胥本涛；长盛基金：张谊然；重阳投资：贺建青；山石基金：吕海龙；太平基金：史彦刚；中国人民养老：谢一飞；东方证券：王树娟；申万宏源证券：王子欣；中国人寿养老：于蕾；中信证券：李建伟；东吴基金：邬炜；宁泉资管：陈逸洲；华能贵诚信托：田佳瑞；中银证券：陈浩武、郝子禹、刘航、林祁楨、李唯、李亚茹、游泽晨、商丽颖、杨逸菲；驼铃资本：赵若然；挪威银行：沈建；长城基金：张坚、储雯玉、廖瀚博、林皓；开源证券：朱思敏等。</p>
<p>时间</p>	<p>2022年12月23日</p>
<p>地点</p>	<p>公司</p>

<p>上市公司接待人员姓名</p>	<p>谭梅等</p>
<p>投资者关系活动主要内容介绍</p>	<p>1、请问公司 PPR 管道和 PVC 管道的应用领域，以及 PVC 业务是否会挤压 PPR 业务？</p> <p>答：公司 PPR 管道主要应用于建筑内冷热给水，PVC 管道主要应用于排水、电力护套等领域，其用途不存在重合，所以两者业务也不相斥。</p> <p>2、请问公司产品原材料的价格情况以及对公司的影响？</p> <p>答：今年公司产品原材料的价格总体上呈现“前高后低”的趋势，目前处于相对低位，对公司四季度的盈利情况有一定的积极影响。</p> <p>3、请问公司防水业务和净水业务的发展情况？</p> <p>答：目前公司防水业务和净水业务发展情况良好，基本按计划进行。</p> <p>4、请问公司如何保证公司防水产品的品质以及流程标准化？</p> <p>答：虽然公司进入防水领域时间不长，但是在高分子材料领域已深耕几十年，对相关材料的理化性能很有研究。同时，公司也聘请国际一流的技术专家，作为技术团队的负责人，升级产品配方和工艺，并建立了优秀的服务团队，不断完善标准化施工及服务流程，为公司防水业务提供产品品质和服务保障。</p> <p>5、请问公司零售端销售通道情况？</p> <p>答：公司零售业务不同区域各渠道占比的具体比例有所不同，一二线城市以家装公司为主，其他区域以水电工工长和业主自购为主。</p> <p>6、近期房地产利好政策出台较多，公司业务是否有明显好转？</p> <p>答：房地产行业出台较多纾困政策，行业整体的融资环境在持续改善，但是要反馈到公司业务会有一个时间差，对此，公司也加大力度拓展建筑工程业务。而对于公司零售业务，影响其最大的因素还是疫情以及经济景气度，目前尚未有明显改善。</p> <p>7、请问公司海外业务情况以及收购捷流公司后的进展情况？</p> <p>答：今年，公司原有外贸业务在持续增长；而对于捷流公司，公司与其仍处于前期磨合阶段，包括团队、文化、业务等各方面的融合，进展顺利。目前捷流公司仍未盈利，但是在逐步减亏。</p> <p>8、请问公司后续收并购的意向？</p> <p>答：收购兼并是企业发展壮大的重要路径之一，所以公司在做好内生性发展的</p>

	<p>同时，也希望积极围绕产品链和产业链寻找协同性较高的标的进行“填空白”“补短板”，增强公司的核心竞争力。</p> <p>9、请问公司的产能扩张策略？</p> <p>答：公司一直遵循“先有市场、后建工厂”“以销定产”的思路进行产能布局，主要根据全国性市场布局和市场拓展规划匹配生产基地与产能扩建。</p> <p>10、明年地产政策放开，公司是否会加大工程业务的开拓力度？</p> <p>答：公司坚持“零售、工程双轮驱动”的发展战略，明年依然会在做好“风险防控”的前提下大力发展工程业务。</p> <p>11、请问公司对于薄弱市场的开拓计划？</p> <p>答：全国各市场的差异还是比较大的，公司在每个区域制定相应的目标和策略，在薄弱市场，主要从横向“填空白”，增加营销网点的密度。</p> <p>12、请问公司防水业务和净水业务的销售渠道？</p> <p>答：目前公司防水业务和净水业务主要依托管道业务销售渠道拓展市场，同时，也在进一步加大其他渠道的拓展。</p> <p>13、请问公司如何看待行业内服务模式的模仿？</p> <p>答：“产品+服务”的模式得到了市场的广泛认可，行业内的模仿越来越多，我们认为这一趋势可以进一步推动行业服务意识的提升，有利于行业的健康发展，同时也是对公司的认可和鞭策。鉴此，公司一方面积极对星管家服务进行迭代升级，推出更加系统、专业的服务，另一方面积极推进“系统集成+服务”商业模式创新与升级，构建更宽的护城河。</p> <p>14、请问公司对于精装房比例的判断？</p> <p>答：目前国家对于精装房的占比没有明确要求，大多是交由各地政府因城施策，其在不同城市呈现不同的情况：一二线城市，精装房占比保持了较高的比例；三四线城市，精装房的占比和市场需求均不如一二线城市。</p> <p>15、请问公司 2023 年的整体经营规划目标？</p> <p>答：公司明年的具体业务发展规划和目标还在制定过程中，我们会在 2022 年年度报告中披露，敬请关注。</p>
附件清单（如有）	无
日期	2022 年 12 月 23 日