

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：2023-005

投资者关系活动类别	<input checked="" 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	汇添富：李超、劳杰男、卞正、蔡健林、杨璿、杨义灿、张丽杰、刘闯、谢昌旭、邵蕴奇、赵鹏程；广发证券：谢璐；华泰证券：方晏荷、王玺杰；天风证券：王雯、朱晓辰；光大证券：陈奇凡；华创证券：郭亚新；长城证券：花江月；彬元资本：张帆；石锋资产：边康祥；承周资产：胡冰寒；东海基金：何泽林；农银汇理：徐文卉；泽源资产：丁思鑫。
时间	2023年3月3日
地点	公司会议室
上市公司接待人员姓名	谭梅、李晓明、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2023年的经营策略及目标？</p> <p>答：公司2023年的经营目标及具体计划还在最终商讨过程中，相关指标会在2022年报中披露。</p> <p>2、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>3、请问公司如何应对家装化的趋势？</p> <p>答：近几年家装公司业务的占比提升较快，对此，公司专门设立装企事业部负责开发和维护全国性和跨区域的大型家装公司，由分公司和经销商负责区域性家装公司的开发和维护。</p> <p>4、请问公司产品的定价体系？</p> <p>答：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，</p>

	<p>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。</p> <p>5、请问公司为何能够一直保持产品的一定溢价？</p> <p>答：一直以来，公司都坚持高品质与优质服务的定位，无论是在市场好或者不好的情况下都坚守底线，让消费者买到一份安心和放心，切实解决客户的后顾之忧。因此公司品牌美誉度不断提升，从而实现了一定的品牌溢价。</p> <p>6、请问公司如何保持在服务方面的竞争优势？</p> <p>答：面对行业中服务同质化的趋势，公司一方面积极规范星管家服务流程，并配套专业工具，提升服务质量和体验；另一方面，积极推进“系统集成+服务”商业模式升级，构建更宽的护城河，构筑更高的竞争壁垒。</p> <p>7、请问公司管道产品和防水产品配套施工服务的情况？</p> <p>答：目前公司管道产品在上海等市场配套了安装服务；防水业务则已经在全国范围内推广包施工和检测验收服务，防水的施工服务比例比管道高。</p> <p>8、请问公司零售端销售通道情况？</p> <p>答：目前公司零售业务的主要销售渠道为家装公司、水电工及工长、业主自购。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>9、如何看待地暖、新风等业务带来的增量？</p> <p>答：目前地暖、新风等业务受消费者的认可度越来越高，在装修中的使用量也在不断增加，对公司来说也是一个较好的增量空间。</p>
附件清单（如有）	无
日期	2023年3月3日