

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：2023-007

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	新加坡政府投资：徐萌；中金公司：龚晴、杨茂达；Quartet: Kenneth; Generation: 李田田；Anatole: Yvonne Liu; Harmolands: 代矿；First State: Helen Chen; Cederberg Capital: Luke Hong; Fidelity: 董如枫。
时间	2023年3月15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、请介绍一下公司产品种类及应用领域？</p> <p>答：公司目前的主导产品为各类新型塑料管道类产品，主要分为三大系列：一是 PPR 系列管材管件，主要应用于建筑内冷热给水；二是 PE 系列管材管件，主要应用于市政给排水、燃气、采暖等领域；三是 PVC 系列管材管件，主要应用于排水、电力护套等领域。此外，公司正在积极培育防水材料和净水设备，主要用于零售家装，并希望将其培育成第二、第三主导产品。</p> <p>2、请介绍一下公司的经销模式？</p> <p>答：相比行业传统的经销模式，公司的经销模式更扁平化，一般搭建 2-3 级的经销体系，并由公司在全国各地设立的 40 多家销售公司对市场进行统筹管理，具有较强的市场掌控力和快速反应能力。</p> <p>3、请问公司设立销售分公司主要起什么作用？</p> <p>答：公司销售分公司主要有以下作用：一是市场开拓，开发更多的经销商以便更好地拓展市场；二是市场管理监督职能，对品牌形象、市场秩序、政策执行等进行管理和监管；三是市场服务职能，为经销商提供各类培训赋能，并配合其招投标等服务性支持。</p>

	<p>4、请问公司的竞争优势有哪些？</p> <p>答：经过多年的积累和沉淀，公司在产品品牌与品质、技术与研发、营销渠道和服务、企业文化和管理团队等方面形成了较强的综合竞争优势。</p> <p>5、请介绍一下公司的星管家服务？</p> <p>答：公司在行业内首创“星管家”服务，旨在为业主提供安全可靠的管道系统的同时，通过“三免一告知”的方式，减少安装隐患，真正解除其后顾之忧。“星管家”服务主要包括以下内容：①产品真伪鉴定，确保业主使用的是公司的高品质产品；②高倍水压测试等服务，为安装完毕的管道进行“系统体检”，减少安全隐患；③拍摄录制管路走向图，方便业主日后管路改造和软装；④专业讲解产品知识和使用须知，帮助业主了解并选择合适的管道及知晓今后使用中的注意事项。目前，“星管家”服务受到了市场的广泛认可。</p> <p>6、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，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>7、请问公司应收账款的控制情况？</p> <p>答：公司的零售业务基本为现款现货，工程业务的应收账款一般控制在三个月内，总体较为良性。</p> <p>8、请公司展望一下新一年各项业务的需求情况？</p> <p>答：对于公司各项业务而言，2023年机会与挑战并存，各种有利及不利的因素都会对公司零售业务、工程业务的需求造成影响，相对而言，零售业务稳定性更强，工程业务弹性更大。</p> <p>9、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已经没有明确要求，未来精装房的需求更多会回归到市场选择，并往品质化方向发展。目前精装房在不同城市呈现不同的情况：一二线城市，精装房占比会保持较高的比例；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>10、请问公司如何提升市场占有率？</p> <p>答：目前公司主要从两个方向进行市占率提升：一是纵向渠道下沉，在相对成</p>
--	--

	熟的区域，下沉到县市、乡镇一级，提升市场份额；二是横向跨区域拓展，在薄弱、空白区域，开发更多的经销商，增加网点密度。
附件清单（如有）	无
日期	2023年3月15日