

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：2023-030

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	人保资产：应巧剑、陶汇、李霞霏；招商证券：郑晓刚、袁定云、唐圣炀；国海富兰克林基金：赵宇烨、余斯杰等。
时间	2023年9月4日
地点	公司会议室
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、营销渠道和服务、技术与研发、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>2、目前地产行业竣工端情况较差，请问公司零售业务如何应对？</p> <p>答：公司零售业务主要通过以下三个方面来积极应对：一是提市占率，加快横向跨区域拓展和纵向渠道下沉；二是扩品类，加大同心圆业务拓展力度，提升户均额；三是基于未来发展，加快商业模式完善和升级，进一步提升竞争力。</p> <p>3、请问公司当时为什么选择进入防水涂料市场？</p> <p>答：公司选择进入防水涂料市场，主要有以下方面的考虑：一是防水业务属于管道安装的下道工序，能够依托管道销售渠道开展业务，渠道协同性较高；二是防水与管道同属于隐蔽工程，“漏水”痛点较为明显，而公司建有成熟的“产品+服务”模式，服务优势明显；三是公司产品品质优异，产品链较长，能够为客户提供一站式采购和服务，有效避免不同产品间的责任推诿，系统解决后顾之忧。</p> <p>4、今年整体形势不太好，请问目前行业竞争情况如何？</p> <p>答：受宏观经济景气度下行，市场需求疲弱等影响，塑料管道行业的竞争进一步加剧，小企业生存困难甚至逐步被淘汰，行业集中度在进一步提升。</p>

	<p>5、请介绍一下公司经销渠道？</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>6、请问公司设立销售公司主要起什么作用？</p> <p>答：公司设立的销售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，并配合其市场拓展等服务性支持。</p> <p>7、近期出台了较多房地产利好政策，请问对公司的影响如何？</p> <p>答：近期政策出台确实给行业带来了一些积极的影响，但是具体落实到业务层面需要一个过程，目前对公司的影响较小。</p> <p>8、请问家装公司对于公司星管家服务的接受情况？</p> <p>答：主要视家装公司规模以及是否拥有其自有的施工队伍而定，相对而言，公司“星管家”服务在家装公司的应用比例在逐步提高。</p> <p>9、请问新加坡捷流公司和公司现有业务的整合及未来规划情况？</p> <p>答：新加坡捷流公司和公司现有业务的整合及未来规划主要分为两个方向：一是国内市场，一方面做好国内复杂屋面的雨排水业务，另一方面开发适用于一般的公建、工业园屋面的雨排水项目和零售业务的排水系统；二是国际市场，融合公司在海外的制造优势和营销渠道以及捷流公司在东南亚一带较好的市场基础和较强的市场竞争力，进一步做强东南亚市场，并逐步辐射全球其他地区。</p> <p>10、请问公司对于工程业务的中长期规划？</p> <p>答：公司更注重工程业务的经营质量和可持续发展，希望其在控制风险的前提下，不断“做优做强”。</p> <p>11、请公司介绍一下七八月份的市场情况？</p> <p>答：七八月份市场改善并不明显，整体感觉仍然比较疲弱。</p>
附件清单（如有）	无
日期	2023 年 9 月 4 日