

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：2022-027

| | |
|--------------------|---|
| 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 | <p>中金公司：龚晴、杨茂达、陈可艺、刘嘉忱；绿地金融控股：Tom Zhu、温海源；银华基金：张伯伦、冯骏、马丽；上海白溪私募基金：赵培；OTPP: Russel Huang、杨可涵；Overlook: Angela Wang；Mars Asset: 赵秋实；Fidelity: 董如枫；华夏基金：郭澄、黄振航、罗绍武、佟巍；嘉实基金：陈路华、吴悠、胡涛、刘岚、张金涛、尚广豪；泰康保险：付瑜、刘若石；诺德基金：罗世锋、杨雅荃；中国人寿养老：洪奕昕、静毅男、刘哲铭；和谐汇一资产：罗霄；盘京投资：马欣；万家基金：郑中天；兴业银行：陈亚龙；泽源资管：丁思鑫；永安国富资管：周逸云；长安基金：肖洁；中信建投证券：杨光、黄海；国泰君安证券：周晨、张炳炜；源乘投资：马丽娜；东方阿尔法基金：潘令梓；远信私募：杨大志、黄培锐；中信证券：张晓亮、汪达；中邮人寿保险：朱战宇；东海基金：吴倩羽、杨红、梁辰希；金恒宇投资：沈怡雯、林仁兴、赵乃凡；中邮证券：陈亮、鲁春娥、刘意纯；容光私募：乔治高；恒安标准人寿：孟德宇、斯华景；宁银理财：孙文瑞；弥远投资：王佳；瑞达基金：李湧；海通证券资管：张钰、邱博文；沅京资本：冯飞洋；明世伙伴基金：孙勇；博道基金：钱程；中信建投基金：周户、张睿；银河基金：杨文超、石磊；招商财富资管：王博瑞；淡水泉投资：林盛蓝；开源证券：刘坤；望正资管：李楠；西部利得基金：陈蒙、林静；光大证券资管：肖意生；国海证券资管：吴正明；鹏华基金：张佳；浦银安盛基金：罗雯；银河金汇证券资管：吴春龙；泽铭投资：安晓东；华泰柏瑞基金：董辰；和聚投资：邱莹、陈剑；财信证券：陈日健；东方引擎投资：李青全；国泰基金：施钰；弘康人寿保险：王东；益民基金：王聪颖；通用技术集团：刘冶；Pinpoint Asset Management Limited: Sean LI；国华兴益保险：韩冬伟；祥锰资管：张伟；中信保诚人寿：徐荃子；兴银理财：胡轶韬；华能贵诚信托：赵文；中欧基金：冯允鹏、许崇晟、朱晨杰；宁泉资管：高</p> |

| | |
|----------------------|--|
| | <p>熙尧; Baring Asset Management Limited: Maggie Sheng; 海富通基金: 刘文慧; 中信集团: 程昊; 摩根士丹利华鑫基金: 薛一品、段一帆; 长盛基金: 郭堃、赵雅薇; 东北证券: 王小勇、陶昕媛、赵俐娴; 华泰资管: 刘建义; 九泰基金: 赵万隆、秦庆; 国寿安保: 刘志军、李捷; 红土创新: 杨一; 招商资管: 王博; 安信自营: 计哲飞; 宝盈基金: 曹潜; 人保资产: 奚晨弗; 富舜投资: 陈洪; 建信养老: 李平祝; 同犇投资: 蔡字宇; 泉果基金: 姜荷泽; 方正富邦: 孙祺; 华安: 马韬; 甬兴证券: 宫晓萱; 启晟资本: 肖广骏; 观富资产: 唐天; 中信自营: 汪达; 新华资管: 朱战宇; 东兴证券: 赵军胜; 丰岭资本: 金斌; 辰杉资管: 魏民; 辰杉资管: 罗天哲; 华宝证券: 虞伟; 玖龙资管: 陈柯杰; 百朋嘉业投资: 王冠; 嘉合基金: 翟青; 长城基金: 王卫林; 兴业基金: 陈楷月; 煜德投资: 靳天珍; IGWT Investment: 廖克铭; 富唐资管: 王凡; 顾臻资管: 沈怡雯; 留仁资管: 严舰; 云杉投资: 李晟; 融义投资: 陆懿晨; 联创投资: 甄荣军; 知未私募: 樊雨奇; 中再资产: 王润东; 爱建证券: 章孝林; 长城财富资管: 王卫华; 东兴期货: 颜毅、王方超; 富国基金: 伍阳雪; 上银基金: 施敏佳; 南方睿泰基金: 赖旭明; 浙商证券: 马莉、盛超; 天安人寿: 高婧、孙海波; 九方智投: 周亮亮; 焱牛投资: 刘元平; 天治基金: 顾申尧; 建信基金: 李若兰; 汇添富基金: 李超; 上投摩根: 杨鑫; 幻方投资: 漆冠男; 珠江投资: 王钟杨等。</p> |
| 时间 | 2022年6月7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、请问公司四、五月份的经营情况如何？</p> <p>答：四、五月份，公司总体经营情况受疫情的影响还是比较明显的：由于部分市场的物流运输和施工场地受到限制，零售业务和建筑工程业务受影响更大；市政工程业务受影响相对较小，发展逐步向好。</p> <p>2、请问近期“绿色建材下乡”政策对公司的影响？</p> <p>答：“绿色建材下乡”是一个较好的支持政策，但目前在市场端还没有感受特别明显的受益，后续还要看政策的进一步推进及细化落实，目前对公司的影响相对较小。</p> <p>3、请问公司如何实现市场份额的提升？</p> |

答：公司主要通过完善渠道建设来进一步提升市占率：一是横向拓展，在薄弱、空白区域，开发更多的经销商，增加网点密度；二是纵向下沉，在相对成熟的区域，下沉到县市、乡镇一级，全面提升市场份额。

4、请问公司零售端销售通路的占比情况？

答：公司零售业务主要有三条销售通路：家装公司、水电工工长、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。

5、公司对捷流进行整合，如何与主业形成协同效应？

答：捷流公司业务与公司建筑工程业务同属一个业务范畴，目前的整合主要是保持其原有业务稳定，并在此基础上，通过和公司现有资源结合拓展新的业务领域和业务范围。主要有两个方向：一是国际市场，结合公司制造优势，重点做强东南亚市场，并辐射南亚等更多市场；二是国内市场，将捷流公司原有的市场和客户资源融入公司销售渠道和业务范围，进一步做强做大国内市场。

6、请问公司原材料成本的情况？

答：近期公司产品原材料的价格环比略有下降，同比仍有增长，总体仍呈高位震荡趋势。

7、请问今年公司产品的调价计划？

答：公司产品价格总体执行成本加成的定价原则，零售类产品的价格体系相对稳定，如果原材料价格涨幅不大，公司通常通过对内深挖潜能、降本降耗提效等方式消化原材料上涨的压力；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。

8、请问与其他企业相比，公司同心圆业务的差异化竞争亮点？

答：作为消费品，个人认为，品牌、渠道和服务最为重要，公司同心圆业务在这几个方面的协同协同性较高：一是公司同心圆产品坚持高品质定位，产品品质优异，品牌的美誉度都很高；二是公司能够通过原有的管道渠道来销售防水、净水等同心圆产品，销售渠道的协同性较好；三是由于隐蔽工程试错成本较高，服务的重要性更加凸显，而公司非常注重客户体验，服务能力较好，得到了市场的一致好评，公司管道、防水、净水产品具备明显的一体化服务优势，能够系统解决家装漏水的

痛点。

9、请问公司经销商数量和网点数量的变动情况？

答：公司一级经销商为 1000 多家，变动幅度较小；终端营销网点 30000 家左右，每年净增加 1000-2000 家。

10、请问公司如何实现零售业务的发展？

答：目前公司主要通过市占率提升和品类拓展促进零售业务的发展。

11、请问目前 PPR 管道的市场竞争格局？

答：目前 PPR 管道的市场竞争格局相对稳定，逐步进入规模企业之间的竞争，小企业生存困难甚至逐步被淘汰，优质的规模企业不断逐步扩张，强者恒强，行业集中度在不断提升。同时，在高端领域，还有部分市场竞争会涉及到外资品牌。

12、请问公司如何支持经销商发展？

答：公司一直非常支持经销商的发展，相关措施主要有：一是积极培训赋能，对经销商进行新产品、新业务和新模式的培训；二是在运营方面给予指导和帮助，提供专业的管理工具和平台，帮助他们做大做强；三是在业务方面，协助经销商开发重要客户。

13、请问公司今年一季度现金流变化较大的原因有哪些？

答：公司 2022 年一季度经营活动产生的现金流量净额为负，主要是因为原材料备库较多以及原材料价格上涨较多所致。

14、请问公司零售业务的壁垒体现在哪里？

答：个人认为，对于零售业务而言，品牌、渠道和服务是最重要的驱动因素，而公司在这三方面均有较强的优势。

15、请问公司如何看待精装房市场格局和趋势？

答：目前各地基本实施因城施策，精装房在不同区域呈现不同的情况：一二线城市，精装房占比保持了较高的比例；三四线城市，精装房的推进速度和市场需求均不如一二线城市。

16、今年疫情散点爆发，公司会不会调整年度销售目标？

答：今年疫情的影响的确超出预期，对于公司而言，2022 年的营业收入增长目标非常有挑战性，但是公司还是希望通过积极调整创新，全力奋斗拼搏，努力完成经营目标，所以目前对该目标未作调整。

| | |
|----------|--|
| | <p>17、面对房地产行业景气度回落以及疫情影响的情况，公司如何应对？</p> <p>答：今年的外部环境非常复杂，房地产行业景气度下行和疫情的影响较为明显，对公司而言，也是较大的挑战，对此，公司积极做出努力：一是将部分线下工作转移到线上，做好线上培训、沟通、客情关系维护等工作，同时积极探索创新线上营销模式；二是在业务领域方面进行拓展，开展酒店、工业园等大型公建项目，减少建筑工程业务对房地产的依赖；三是逐渐把服务导入工程领域，给客户提供更多的保障，目前也逐步受到客户的认可。针对不同的环境，公司需要不断创新来适应环境，从而获得更多的发展机会。</p> <p>18、请问公司今年工程业务的回款情况？</p> <p>答：公司工程业务回款情况较好，基本控制在三个月内。</p> <p>19、请介绍一下公司的国际化战略？</p> <p>答：目前公司国际化战略主要为前期布局和基础性工作：一是生产基地和营销渠道的布局；二是国际化人才的储备以及国际化团队的搭建；三是品牌国际化布局，比如升级公司主商标为“VASEN”，并在全球各区域进行体系认证，以便公司产品服务全球客户；四是设立海外技术研发和投资平台，通过技术和项目的引进提升公司的核心竞争力。</p> <p>20、请问公司零售业务在新房和存量房的应用比例？</p> <p>答：不同区域市场的具体比例有所不同。目前一、二线城市的存量房占比提高较快；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> |
| 附件清单（如有） | 无 |
| 日期 | 2022年6月7日 |