

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：2023-025

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	文渊资本：Charles Jin、刘徐、孙丹童；中金公司：龚晴；华泰证券：张艺露；嘉实基金：陈路华；中邮基金：王欢。
时间	2023年7月20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>2、请问公司各分业务的销售收入占比？</p> <p>答：2022年度公司零售业务、工程业务销售收入占比大致为64%:36%，相对而言，今年公司零售业务的占比估计会更高一点。</p> <p>3、请问公司零售端各销售通道的占比情况？</p> <p>答：目前公司零售业务的主要销售通道为家装公司、工长（项目经理）、业主自购。不同区域其占比有所不同，一二线城市以家装公司为主，其他区域以工长（项目经理）和业主自购为主。</p> <p>4、请问公司如何开拓家装公司渠道？</p> <p>答：近年来随着家装公司渠道占比的提升，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，并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>5、请问公司防水业务如何进行差异化竞争？</p>

	<p>答：公司进入防水领域，沿用了“产品+服务”的商业模式，产品对标国际品牌，品质优异，而且提供“咖乐涂”等优质服务，系统解决家装隐蔽工程漏水问题，为消费者解决后顾之忧。</p> <p>6、公司零售直营市场有什么作用？</p> <p>答：公司零售直营市场的作用：一是试验田和样板市场，具有标杆作用，对于一些新产品、新模式通常在直营市场先行试点，成熟以后再向经销商市场推广，带动经销商的发展；二是练兵场，对团队尤其是新营销人员可以加强锻炼和培养。</p> <p>7、请问公司对于全国各区域市场的扩张策略情况？</p> <p>答：由于竞争状况、消费习惯、发展程度的不同，全国不同区域市场的差异较大，长远来看，公司会对每个市场都加大开拓力度。但实际上在不同阶段，其侧重点会不一样，通常会在市占率较高的区域强化“同心圆”业务的拓展，在市占率较低的区域强化市占率的提升工作。</p> <p>8、行业内同行模仿服务越来越多，请问公司如何保持竞争优势？</p> <p>答：行业内模仿“星管家”服务越来越多，但这也是我们非常乐意看到的，因为这非常有利于行业整体的良性竞争和健康发展。同时面对这种趋势，公司一方面稳住服务的“基本盘”，积极提升星管家服务质量和体验感；另一方面，积极推进“系统集成+服务”的商业模式升级，构建更宽的护城河。</p> <p>9、请问公司净水业务如何进一步突破业务瓶颈？</p> <p>答：目前公司净水业务进行了三个方面的调整优化：一是组织架构的变革；二是销售通路方面的优化调整，增强销售的动力与能力提升，强化用户体验；三是针对不同客户需求，进一步丰富和完善产品系列，以便更好地推动净水业务快速发展。</p> <p>10、请问公司防水业务的进展情况？</p> <p>答：目前公司防水业务基本按计划有序推进。</p> <p>11、请问公司产能利用率情况？</p> <p>答：公司产能利用率一般为70%左右，每年会遵循“以销定产”的原则配套相应的产能。</p> <p>12、请问公司国际化战略情况？</p> <p>答：近几年，公司主要侧重于国际化战略的前期布局和基础性工作。</p>
附件清单（如有）	无

日期	2023 年 7 月 20 日
----	-----------------