

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：2023-040

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 type="checkbox"/> 其他
参与单位名称及人员姓名	Harding Loevner: Lee Gao、Christopher Naeland。
时间	2023年11月6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、请介绍一下公司零售业务的经销渠道？</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50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，但同时也存在销售费用较高以及管理难度更大等缺点。</p> <p>2、请问公司如何对经销商进行管理与支持？</p> <p>答：公司通过多种方式对经销商进行管理与支持：一是通过相关考核指标的设定，激励经销商做强做大；二是积极赋能经销商，帮助其开拓市场、管理团队以及规范化运营；三是在不同发展时期，给予多层次的培训支持，并推动不同的优秀经销商相互学习、取长补短。</p> <p>3、请问公司防水业务的进展情况？</p> <p>答：公司防水业务的渗透率不断提升，其发展空间较大，公司将其视为未来发展的新主业。目前公司防水业务的工作重点仍是加快市场拓展，扎实做好服务，希望通过口碑传递进一步提高咖乐防水的品牌影响力和知名度，基本按计划有序推进。</p> <p>4、公司净水业务收入下降的原因以及后续应对措施？</p>

	<p>答：公司净水营业收入下降的原因主要在于去年中央机上市时做了促销活动，渠道囤积了一定的产品，同时由于净水产品目前尚处于消费者普及阶段且并不属于家装必需品，同时受到宏观环境影响，今年销售也会有些压力。对此，公司重点就产品系列完善、渠道赋能与组织架构、销售模式等方面进行了优化调整。目前虽然净水营业收入下降，但服务户数是上升的，这也说明消费者对公司产品的认可。我们正努力做好去库存工作，积极推动净水业务未来的健康发展。</p> <p>5、请问公司净水业务的竞争优势有哪些？</p> <p>答：公司将净水业务定位为“全屋净水”，其竞争优势主要在于：一是全屋水系统必须跟管道相连，公司可以通过管道渠道进行配套销售，具有先发优势；二是净水产品的服务属性较强，而公司拥有遍布全国的销售渠道和服务网络，服务优势明显；三是公司净水产品定位高端品牌，产品品质优异。</p> <p>6、请问新加坡捷流公司和公司融合情况及未来规划？</p> <p>答：公司收购新加坡捷流公司后，团队、企业文化、业务的融合均在正常推进过程中，取得了一定成效。从财务层面看，新加坡捷流公司的营业收入、应收账款及财务结构有明显改善，希望其明年能够实现扭亏为盈。从业务层面看，对于国内市场，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、工业园等屋面的雨排水项目和零售业务的排水系统，提高竞争力，打开国内中高端排水市场；对于国际市场，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。同时，运用捷流公司在产品研发、项目管理上的经验，助力公司商业模式升级。</p> <p>7、请问目前公司原材料价格及成本占比情况？</p> <p>答：公司主要原材料属于石化下游产品，为管道专用料，其价格一般主要会受原油价格、上游原材料供应量以及市场需求等因素的影响，其成本占公司生产成本80%多。</p>
附件清单（如有）	无
日期	2023年11月6日