

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：2022-024

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	Abrdn: Alec Jin、Jim Jiang、Nicholas Yeo、Stella Li、Stephanie Li.
时间	2022年5月23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、请问房地产行业景气度下行对公司的影响？</p> <p>答：去年下半年至今房地产景气度下行，对整个产业链都是有一定影响的。对公司而言，与房地产直接相关的是建筑工程业务，该业务占公司总收入的比重为15%左右，同时公司本身的客户质量和项目质量都非常不错，并遵循“风险控制第一”的原则，总体呈现稳健发展的态势。对于公司零售业务而言，主要面向的是终端客户，更多跟经济景气度相关，其业务构成不仅仅包括新房，还包括存量房（比如次新房、二手房、二次装修）、保障房、小产权房和新农村建设等也会带来稳定持续的需求，市场空间仍然较大。公司会积极通过提市占率、扩品类等途径，来推动公司零售业务的持续稳健增长。</p> <p>2、请问公司如何提升市场占有率？</p> <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，在市占率较高、相对成熟的区域，下沉到县市、乡镇一级，全面提升市场份额。</p> <p>3、请问公司如何进行品类拓展？</p> <p>答：公司主要通过扩大同心圆产品链进行品类拓展，主要包括两个层次：一是以PPR产品为核心的管道系列产品，包括PVC的排水管、电线护套管，PE的地暖管、</p>

排水管等管材管件以及相关配件等；二是防水、净水等同渠道新品类的拓展。

4、请问公司选择经销商的要求有哪些？

答：公司选择经销商主要基于三方面的要求：一是要有相关的从业经验；二是要有一定的资金实力；三是认可公司文化和经营理念，能够理解公司的思路，快速执行公司的策略，实现共赢。

5、目前公司对于华南市场的开拓情况？

答：由于消费习惯、消费理念的差异以及市场竞争格局的变化，公司近几年加大了华南市场的拓展力度，通过不断努力，公司在局部市场的拓展已实现突破，公司零售业务在华南市场的品牌影响力和竞争力逐步加强。

6、PPR、PE、PVC 产品中未来公司会更侧重于哪一类产品？

答：由于 PPR、PE、PVC 产品的材料不一样，其理化性能和应用领域也有所不同，在公司零售业务及工程业务均有交叉应用，属于公司的主要产品。同时，公司的发展战略为零售、工程“双轮驱动”，希望未来各类产品都能实现高质量发展。

7、公司如何平衡现金流和销售增长的矛盾？

答：公司认为销售收入的增长与现金流不一定就会存在矛盾。一直以来，公司都非常注重经营质量，在控制风险的前提下实现高质量发展，实现了较好的平衡，就像 2021 年度，销售增长 25%，但应收款项的规模基本没增长，现金流状况依然良好。

8、请问公司对经销商的支持有哪些？

答：经销商和公司是重要的长期战略合作关系，与公司形成了命运共同体。对此，公司会积极给予经销商相应支持：一是在市场拓展的时候，各地销售分公司和办事处会与经销商共同进行市场调研，共同制定市场策略，以及开发大客户；二是公司在与经销商合作的过程中严格遵循共赢的理念，充分保护经销商的利益；三是公司通过培训赋能经销商，提升其综合能力，扶持他们做大做强；四是对经销商进行人文关怀，对其发展中遇到的问题公司会积极关怀并及时协助解决。因此，一直以来公司经销商的忠诚度和稳定性都比较高。

9、请问公司如何应对原材料价格上涨？

答：公司主要采取以下措施来应对原材料上涨：一方面公司对内深挖潜能，通过技术改造降本降耗，通过自动化、信息化融合，提高生产与管理效率；二是公司

	<p>会根据原材料供给与需求、外部环境等情况做好价格走势的分析与判断，在原材料价格低位的时候会适当多备；三是遵循成本加成的原则，如果后续成本端波动较大，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。</p> <p>10、请问公司今年的销售目标是否调整？</p> <p>答：虽然目前疫情的影响比较明显，公司要完成今年的销售增长目标非常有挑战性。但是公司目前没有计划调整年度销售目标，主要是希望我们的团队积极调整创新，化压力为动力，采取多种措施尽最大努力争取完成年度经营目标。</p> <p>11、请问精装房占比变化对公司零售业务的影响？</p> <p>答：目前政府对于精装房的占比没有明确要求，其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。因此，精装修对公司零售业务的影响在边际减弱。</p>
附件清单（如有）	无
日期	2022年5月23日