

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：2022-047

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	平安养老：金立、吴绪越；广发证券：谢璐、陈伟豪；汇添富基金：邵蕴奇、李超；民生证券：李阳；华鑫证券：黄俊伟；方正证券：祖广平；金光紫金创业投资：雷静；华泰保兴：赵健；光大保德信：唐靓；瞰道资管：潘江；知未私募基金：樊雨奇；枫润资管：陆冬冬；聚鸣投资：姚承斌；擎天普瑞明投资：杨文静；冰湖投资：黄榆翔；海之帆投资：潘建平；嘉实基金：刘岚；容光私募基金：韩飞；招商基金：徐生；东方证券：王树娟；华泰证券自营：郑恺；前海禾丰正则资管：汪亚；中邮证券：刘意纯；百朋嘉业投资：王冠；信达澳银基金：李琳娜；太平资管：尹维国；人保养老：吴强；红土创新：陈若劲、栾小明；联创投资：甄荣军；申万菱信：范磊；富敦投资：刘逸飞；King tower Asset Management：Wise Lui；尚诚资产：黄向前；泰康资产：李金桃；光大证券：陈奇凡、冯孟乾；博时基金：王晓冬、王佳敏；国泰君安证券：鲍雁辛、黄涛等。
时间	2022年11月4日
地点	公司
上市公司接待人员姓名	谭梅、章佳佳等
投资者关系活动主要内容介绍	<p>1、请介绍一下近期零售终端的需求情况？</p> <p>答：近期零售终端的需求相对还是比较疲弱，主要原因为：一是疫情仍在全国各地散点爆发，疫情防控的地方较多，对终端市场的影响依然较大；二是宏观经济持续下行，虽然对刚需等影响不大，但是改善性需求延迟现象明显。</p> <p>2、当前市场环境较差，公司经销商的经营质量如何？</p> <p>答：目前公司经销商的运营比较健康，经营质量和现金流良好。</p> <p>3、请问公司防水业务的发展情况？</p>

答：虽然今年公司部分区域防水业务受疫情影响，但是在非疫情区域，防水业务发展速度较快，基本按计划进行。

4、请问公司防水业务的服务及其占比情况？

答：目前公司防水业务已经在全国范围内推广包施工和检测验收服务，其中包施工服务占比相对更高一些。

5、请问公司净水产品推广的难易情况？

答：相对而言，净水产品属于家庭装修的选配产品，其产品的选用率没有像管道那么高。但是，目前消费者对于饮用水的要求越来越高，有越来越多的人接受并愿意购买净水产品；相较于其他竞品，公司净水产品可以借助 PPR 管道业务的销售渠道，能够与管道配套销售，具有先发优势。

6、请问公司对未来两个月及明年的展望以及应对？

答：对于公司而言，目前的工作重点是努力打好 2022 年最后两个月的收官战，同时制定好明年的发展规划。当然明年的具体目标和计划尚在商讨过程中，我们会在 2022 年度报告中披露，敬请关注。

7、近期公司原材料价格持续下降，产品价格是否有所下调？

答：公司产品定价总体执行成本加成的原则，零售类产品的价格体系总体稳定，目前未作大的调整；工程类产品价格随行就市，按单定价。

8、目前市场需求不好，公司采取什么措施去吸引客户？

答：针对不同客户主体，公司会采取不同的措施：对于消费者，公司持续通过“产品+服务”的模式，解决消费者的后顾之忧，实现口碑传递；对于所有客户，公司都会坚持“互利共赢”的理念展开合作，目前，公司正积极通过创新模式，提供一站式的系统解决方案，增强与客户的合作，实现共赢。

9、请问公司对于工程业务应收账款的管理？

答：对于工程业务，公司坚持“稳中求进，风险控制第一”的原则，优选客户、优选项目。在今年市场形势不好的情况下，公司进一步加大了风险管控力度，目前公司工程业务应收账款控制总体较好。

10、请问公司大股东的质押情况？

答：公司大股东的股权质押主要是向银行申请融资，用于自身的经营与发展。目前大股东质押率总体不高，并且所有质押均处于安全线内。

	<p>11、请问公司第三季度各分业务的销售收入占比？</p> <p>答：2022年第三季度公司零售业务、工程业务销售收入占比大致为63%和37%。</p> <p>12、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、技术与研发、营销渠道和服务、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>13、请介绍一下公司的星管家服务？</p> <p>答：公司在行业内首创“星管家”服务，旨在为业主提供安全可靠的管道系统的同时，通过“三免一告知”的方式，减少安装隐患，真正解除其后顾之忧。“星管家”服务主要包括：①产品真伪鉴定，确保业主使用的是公司的高品质产品；②高倍水压测试等服务，为安装完毕的管道进行“系统体检”，减少安全隐患；③拍摄录制管路走向图，方便业主日后管路改造和软装；④专业讲解产品知识和使用须知，帮助业主了解并选择合适的管道及知晓今后使用中的注意事项。目前，“星管家”服务受到了市场的广泛认可。</p> <p>14、未来公司的分红率是否会计划调整？</p> <p>答：公司的分红政策总体比较稳定，未来会继续遵循《公司章程》《公司未来三年（2021-2023年）股东回报规划》等规定，每年的利润分配方案会综合自身发展实际和战略规划、现金流状况、股东意愿、外部环境等因素，并充分考虑投资者的合理回报后决定。</p>
附件清单（如有）	无
日期	2022年11月4日