

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：2023-018

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	华创证券：郭亚新、杨啸宇；Cederberg Capital：洪流。
时间	2023年6月8日
地点	公司会议室
上市公司接待人员姓名	李晓明等
投资者关系活动主要内容介绍	<p>1、请介绍一下公司产品种类及应用领域？</p> <p>答：公司目前的主导产品为各类新型塑料管道类产品，主要分为三大系列：一是PPR系列管材管件，主要应用于建筑内冷热给水；二是PE系列管材管件，主要应用于市政给排水、燃气、采暖等领域；三是PVC系列管材管件，主要应用于排水、电力护套等领域。此外，公司正在积极拓展防水材料、净水设备等新业务，主要用于零售家装市场。</p> <p>2、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、营销渠道和服务、技术与研发、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>3、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>4、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</p>

	<p>管家”服务主要包括以下内容：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>5、请问公司“星管家”服务的下沉层次？</p> <p>答：公司“星管家”服务已覆盖全国绝大部分地县级市场。</p> <p>6、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。目前绝大部分区域的零售业务还是以新房为主。</p> <p>7、请问公司去年原材料价格波动较大，产品价格如何传导？</p> <p>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。</p> <p>8、请问公司对于精装房比例的判断？</p> <p>答：目前国家对于精装房的占比已经没有明确要求，大多是交由各地政府因城施策，其在不同城市呈现不同的情况：一二线城市，精装房占比会保持较高的比例；三四线城市，精装房的占比和市场需求均不如一二线城市。</p> <p>9、请问未来如何拓展零售业务？</p> <p>答：未来公司零售业务的拓展主要为两个方面：一是提市占率，加快横向跨区域拓展开发和纵向渠道下沉；二是扩品类，加大同心圆业务拓展，提升户均额。</p> <p>10、请问公司未来是否会继续实施股权激励计划？</p> <p>答：股权激励是公司长效激励机制之一，未来会持续开展，具体计划根据发展需要并综合多方面因素而定。</p> <p>11、请问目前行业的竞争格局？</p> <p>答：目前塑料管道行业处于充分竞争市场，由于近两年宏观环境、原材料价格波动及市场竞争的加剧，小企业生存困难甚至逐步被淘汰，行业集中度在进一步提升。</p> <p>12、请问公司关于收并购的打算？</p>
--	--

	答：收购兼并是企业发展壮大的重要路径之一，公司会根据战略规划，围绕“大建材”主业积极寻找协同性较高的标的展开合作，从而促进现有产业及模式升级，不断强化公司的核心竞争力。
附件清单（如有）	无
日期	2023年6月8日