

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：2021-033

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	中信建投证券：杨光；中信保诚人寿：刘一瑾；ICBCAMG：Li Yue；LyGHCapital：Keer Wang；PICC：王楠；乐瑞资管：丛钰佳；毕盛（上海）投资：Stella Zhang；财通基金：苏绍许；德邦证券：罗文琪；东方阿尔法基金：潘令梓；富达基金：Olivia；光大证券：肖意生；国华兴益保险：韩冬伟；国寿养老：李哲珮；华泰资管：刘建义；嘉实基金：沈玉梁；建银国际：张东旭；金元顺安基金：张博；宽奇资产：郭祥；新同方投资：杨涛；信达证券：杨兆鑫；怡广资产：赵培；中国人寿保险：刘统；中信建投基金：张睿。
时间	2021年8月26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、公司防水、净水业务的销售收入增速情况？</p> <p>答：2021年上半年公司防水业务的销售收入增速为90%左右，净水业务的销售收入增速为80%左右。</p> <p>2、公司与家装公司合作过程中，星管家服务是否还能起到作用？</p> <p>答：在与家装公司的合作中，有各种因素影响，公司星管家服务是否被需要主要根据该家装公司的实际需求。对于部分家装公司而言，若其自身没有专业的施工服务团队，则公司的星管家服务能够提供较好保障，减少其后顾之忧，这对于他们来讲非常重要。目前，家装公司尤其是中小型家装公司需要星管家服务在逐步增多。</p> <p>3、公司如何看待管道安装的业务？</p> <p>答：管道安装服务要根据当地的实际需求而定，目前公司在上海等部分市场可提供包安装的服务。</p>

4、公司零售业务在 2019 年受到较大冲击，但近两年实现了较好恢复并稳步增长，请问公司主要采取了哪些措施？

答：近两年公司零售业务逐步恢复并向好的主要原因有：一是从外部环境来说精装修的趋势在放缓，对公司零售业务的影响在减弱；二是公司积极调整，重点通过提高市占率和同心圆战略来保持零售业务稳健发展；三是面对销售通路的调整，公司加大家装公司的开发力度，并成立装企事业部积极承接业务；四是对盈利模式进行转型升级，做系统化设计，提供解决方案，助力零售业务逐步回归稳健增长态势。

5、请问上半年公司工程业务面临的竞争情况？

答：上半年公司工程业务的竞争不断加剧，主要基于以下三个原因：一是工程项目延迟开工导致需求较少，竞争加剧；二是流动性收紧导致资金面问题，同时“三条红线”以及信贷政策对房地产企业的影响正在逐步体现，导致优质项目数量减少；三是原材料价格上涨较多，部分产品相对价格敏感性较高，容易导致低价竞争。

6、公司是如何建立和完善目前的经销体系？

答：首先，选择的经销商要认可公司的文化和理念，从而保证思路统一，目标和方向一致，形成较强的执行力；其次，严格践行“共赢”的理念，公司会充分考虑经销商的利益，若有冲突时，公司会首要考虑经销商的利益，因此公司的经销商队伍非常稳定；最后，公司也会根据发展的不同阶段，积极调整和完善激励机制，从而保证经销商的积极性和创造性。

7、请问公司零售端如何在新市场打造品牌认知度？

答：公司会通过多种方式进行，一是通过广告和宣传提高知名度；二是通过深耕市场，利用“产品+服务”模式打造样板工程，实现口碑传递，日积月累逐步形成优质高端的品牌形象和较高的美誉度。

8、目前公司各板块业务发展的制约因素是什么？

答：团队是最核心的因素，我们觉得市场的拓展很大一部分取决于团队的成长，但团队建设和人才培养需要一定时间来沉淀，目前公司正在全方面加强团队建设。

9、公司人才引进是否偏向有经验的？

答：目前公司人才引进分两个方面：一方面不断引进应届生等“新”人，虽然相对经验较少，但可塑性较强；另一方面引进行业中优秀并认同公司文化的人员，

	<p>从而促进公司业务持续健康发展。</p> <p>10、公司中长期的发展方向？</p> <p>答：公司追求长期可持续发展，希望做成百年老店，做到基业长青，成为一家受人尊敬的公众公司。</p>
附件清单（如有）	无
日期	2021年8月26日