

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：2022-007

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	华泰证券：方晏荷、张艺露、黄颖、张光耀、王伟光等；Parantoux Capital: Gloria Lu；峰境私募基金：沈思宇；东方港湾投资：张怡；Guotai Junan Assets (ASIA) Limited: Chunmei Yu；淡水泉投资：柏杨；光大证券自营：朱成凯；国信证券自营：章耀；融通基金：徐笔龙；Hang Seng Investment Management Limited: Cathyl Pang；GF International Investment Management Limited: Na Liu；中邮人寿保险：杨琛；Strategic Vision Investment Limited: Du Tingting；广发基金：刘娜；汐泰投资：李好；Point72 Hong Kong Limited: Claire Yu.
时间	2022年2月14日
地点	公司
上市公司接待人员姓名	章佳佳等
投资者关系活动主要内容介绍	<p>1、请问公司2021年产品的提价情况？</p> <p>答：公司2021年上半年对全系产品进行了提价，下半年继续对PVC产品进行了提价，总体提价的执行情况良好。</p> <p>2、请展望一下今年的产品定价情况？</p> <p>答：公司产品定价主要采取成本加成法，如果成本端波动较大，公司会综合考虑各因素，对产品价格进行适当调整。其中，工程类产品价格随行就市，按单定价；零售类产品的价格体系相对比较稳定。</p> <p>3、请问公司各业务板块的占比规划？</p> <p>答：公司坚持“零售、工程双轮驱动”的发展战略，每项业务都有独立的团队经营运作，有各自的考核目标，公司希望通过“赛马机制”，各项业务都有较好的发展，未对各业务占比做具体要求及限制。</p>

	<p>4、请问公司为什么收购捷流公司？</p> <p>答：捷流公司是一家专业从事排水系统设计与施工服务的集成系统运营商，公司对其进行收购可以产生较好的协同效应，主要体现在三个方面：一是捷流公司在排水领域技术领先，并有着较高的品牌美誉度和市场影响力，公司在给水领域具有较强的竞争优势，收购有助于公司完善给排水产品链，进一步做强给排水业务；二是捷流公司具有出色的系统集成设计与研发能力，有助于公司提升系统集成设计与服务能力、实现盈利模式创新升级具有非常重要的意义；三是捷流公司总部位于新加坡，在东南亚一带具有较好的市场基础和较强的市场竞争力。公司泰国工业基地已经投产，海外营销团队与渠道正在逐步完善过程中，有助于公司进一步做强东南亚市场、加速国际化战略布局。同时，捷流公司跟国内很多设计院已建立良好的合作关系，本次收购对国内市场的拓展具有良好的推动作用。</p> <p>5、请问公司新一年对经销商的管理及考核有无新的变化？</p> <p>答：公司对经销商的管理和考核更加着眼于长期可持续发展方面，也会根据市场发展变化和公司的发展目标设置相应的具体考核指标。新的一年，公司将在执行力方面进一步加大考核力度。</p> <p>6、请问公司零售业务在新房和二手房的应用比例？</p> <p>答：不同区域市场的具体比例有所不同。目前一、二线城市的二手房占比逐步提高；其他城市尤其是扩建速度较快的城市，目前还是以新房为主。</p> <p>7、请问公司线下及线上的销售渠道情况如何？</p> <p>答：目前公司还是以线下渠道销售为主，零售业务主要有三条销售通路：家装公司、水电工工长、业主自购，一二线城市以家装公司为主，其他区域以水电工工长和业主自购为主；线上销售量总体较小，主要将其作为企业品牌形象宣传与推广的窗口。</p> <p>8、请问房地产行业承压的情况下，公司零售业务为什么能够逆势增长？</p> <p>答：虽然房地产行业整体承压，但是对公司而言，零售业务以刚需市场为主，其影响有限。同时，我们也积极通过提市占率、扩品类等方式，来推动公司零售业务的持续稳健增长。</p> <p>9、请问公司 2021 年的品牌宣传情况</p> <p>答：随着 2020 年下半年以来，公司品牌形象的总体规划确定以及新品推广的</p>
--	--

	<p>需求，公司 2020 年、2021 年增加了大媒体和新产品客户群体的宣传投放，宣传力度和广度较往年有较大提升。</p> <p>10、请问公司选择经销商主要标准？</p> <p>答：公司选择经销商主要看重以下几点：一是经销商的资源与从业经验；二是与伟星文化的契合度，认可伟星文化并能够认真执行落实管理思路和市场策略；三是团队管理能力，能够有效应对市场的变化，并跟上公司的发展步伐。</p>
附件清单（如有）	无
日期	2022 年 2 月 14 日