

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：2022-031

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	国信证券：黄道立、陈颖；Wellington：Andy Hsu；Dymon Asia：徐磊；国投瑞银基金：杨枫；国泰基金：徐志青；光大保德信基金：李峙屹；中英人寿保险：汪凯成；中睿合银投资：叶笑坤；中国人寿资管：杨大志；前海联合基金：张辰权；前海昊创资本：王梓桓、陈春燕；瓦洛兰投资：程惠；创金合信基金：寸思敏；川财证券：黄昱颖；华安财保资管：张文浩；向上资管：谷德林；淡水泉：林盛蓝等。
时间	2022年6月30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、请介绍一下公司近期的经营情况？</p> <p>答：现阶段外部环境比较复杂，疫情散点爆发，公司二季度总体经营情况受疫情的影响还是比较明显的：由于部分市场的物流运输和施工场地受到限制，零售业务和建筑工程业务受影响更大；市政工程业务受影响相对较小。面对这种情况，公司拒绝“躺平”，积极调整应对：首先积极做好员工的疫情防护工作，确保员工安全；在此基础上，将部分线下工作转移到线上，做好线上培训、沟通、客情关系维护等工作，同时积极探索创新线上营销模式。在非疫情区域，加大市场拓展力度，通过提市占率和拓品类的方式，全力推进年度目标与计划的执行落地。</p> <p>2、请问公司近期原材料价格及调价情况？</p> <p>答：近期公司产品原材料的价格环比略有下降，同比仍有增长，总体仍呈高位震荡趋势。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目前未做调整，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>

3、请问公司今年的销售目标是否调整？

答：由于疫情以及宏观环境等因素影响，公司要完成年度销售目标的难度和挑战性确实非常大，不过目前公司没有调整目标，主要是希望我们的团队在关键时刻不泄气，积极调整创新，化压力为动力，尽最大努力做到最好。

4、请问公司是否感受到疫情稳定后的需求释放情况？

答：目前上海区域疫情基本稳定，但从市场反馈来看，还未感受到需求有特别明显的释放。

5、请问公司如何实现防水产品的高品质？

答：首先是对高品质的支撑，公司防水产品定位高端，对标国际一线品牌，同时引进了国际一流的技术团队，确保防水产品品质优异；其次是优质的服务，公司“产品+服务”的模式能够确保防水施工质量，给消费者更好的用户体验，减少漏水隐患。

6、请问公司如何看待精装房趋势？

答：目前各地基本实施因城施策，精装房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。

7、目前塑料管道行业发展趋势？是否存在“天花板”？

答：目前塑料管道行业处于相对成熟的阶段，从行业企业来说，小企业生存困难甚至逐步被淘汰，优质的规模企业在该环境中生存更好并逐步扩张，行业集中度在进一步提升。随着其应用技术、材料性能的不断进步，塑料管道在其他领域的应用不断拓宽，油田、矿山、海洋等领域的应用比例将不断提高，目前还未看到“天花板”。

8、请问公司如何提升市占率？

答：公司主要通过完善渠道建设来提升市占率：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，在相对成熟的区域，下沉到县市、乡镇一级，全面提升市场份额。

9、请问公司如何激励经销商？

答：公司对于经销商的激励是多层次、立体化的：一是通过配套率、销售规模等考核指标的设置，给予一定的奖励；二是积极赋能经销商，帮助其开拓市场、管

	理团队以及开发大客户；三是通过多元化激励调动经销商的积极性。
附件清单（如有）	无
日期	2022年6月30日