

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：2022-048

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	招商基金：严子弈、贾仁栋、石林、王垠、阳宜洋；民生证券：李阳；中银基金：李建、王伟、黄璐、王帅、王伟然、杨庆运、章斌、李思佳、杨璨；中金公司：龚晴、杨茂达、姚旭东。
时间	2022年11月8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、请问公司防水业务的发展情况？</p> <p>答：近两年公司防水业务发展情况良好，基本按计划进行。</p> <p>2、与其他竞争对手相比，公司防水业务的主要竞争优势是什么？</p> <p>答：公司防水业务目前主要定位家装防水市场，主要对标国际一流品牌，核心竞争优势有以下几点：一是公司防水产品定位高端，品质优异，性价比较高；二是防水业务属于管道安装的下道工序，能够依托管道业务销售渠道开展业务，协同性较高；三是公司深耕家装市场，“产品+服务”模式同样适用于防水领域，服务优势较为明显。</p> <p>3、请问公司净水业务如何拓展终端客户？</p> <p>答：目前净水在国内属于比较新兴的业务，为家庭装修的选配产品。公司定位“全屋净水”，产品系列化配套齐全，可以借助PPR管道业务的销售通道，能够与管道配套销售，具有先发优势。</p> <p>4、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>5、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>6、请问公司对于明年的业务展望？</p> <p>答：明年的外部环境还是比较复杂，宏观环境、政策、疫情等因素均会带来较大的变数。对此，公司会保持战略定力，发挥最大的主观能动性，加快创新发展，具体的业务发展规划和目标我们会在 2022 年度报告中披露，敬请关注。</p> <p>7、展望明年，公司产品提价的可能性大不大？</p> <p>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，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、请问公司第三季度为什么管理费用率下降较多？</p> <p>答：公司第三季度管理费用同比下降主要系股权激励管理费用下降所致。</p> <p>9、请问公司销售渠道的建设情况？</p> <p>答：目前公司已完成全国性营销渠道的框架搭建，近几年受疫情的影响，重点主要是对经销商及终端营销网点质量的提升，数量增加相对较少。目前公司一级经销商有 1,000 多家，终端营销网点有 30,000 多家。</p> <p>10、请介绍一下公司的同心圆产品有哪些？</p> <p>答：公司同心圆产品主要包括两个层次：一是以 PPR 产品为核心的管道系列产品，包括排水管、电线护套管、地暖管等管材管件以及相关配件等；二是防水、净水等同渠道新产品，包括防水涂料、瓷砖胶、美缝剂等防水系列产品以及前置过滤器、末端净水机、管线机、中央净水机、中央软水机等净水全系产品。</p> <p>11、请问公司海外的市场开拓情况？</p> <p>答：目前公司海外业务的销售占比相对较小，近几年主要侧重于国际化战略的前期布局和基础性工作。</p>
附件清单（如有）	无
日期	2022 年 11 月 8 日