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: 2023-021

	□特定对象调研 □分析师会议
投资者关系活动类	□媒体采访 □业绩说明会
别	□新闻发布会 □路演活动
	□现场参观 ✓ 其他: 电话会议
参与单位名称及人	
员姓名	富国基金:赵晨阳、韩雪、李世伟;民生证券:李阳。
时间	2023年6月21日
地点	公司
上市公司接待人员 姓名	谭梅等
	1、请公司介绍一下近期市场情况?
	答: 近期市场需求呈现逐月减弱的态势,尤其工程市场压力更大。
	2、现阶段外部环境较弱,请问公司零售业务如何应对?
	答:面对外部环境的压力,公司零售业务主要通过以下三个方面进行积极应对:
	一是提市占率,加快横向跨区域拓展和纵向渠道下沉;二是扩品类,加大同心圆业
	务拓展力度,提升户均额;三是加快商业模式完善和升级,进一步提升竞争力。
	3、请问公司有多少经销商和网点有多少?
投资者关系活动主	答:目前公司拥有一级经销商 1000 多家;终端营销网点 30000 多家。
要内容介绍	4、请问公司营销网点的覆盖范围,是否主要在集中在华东?
	答:目前公司营销网点已在全国区域市场布局,相对而言,华东区域的密度更
	高。
	5、请问公司的竞争对手及竞争格局情况?
	答:塑料管道行业中小企业众多,区域竞争较为激烈,公司在不同业务、不同
	区域竞争对手不一样。近几年,随着市场竞争的加剧,中小企业生存越来越困难甚
	至被淘汰,行业集中度逐步提升,品牌企业的发展相对更稳健。
	6、请问原材料价格对公司盈利的影响?

答:与去年同期相比原材料价格有所下降,与年初相比,目前原材料价格基本保持稳定,对公司上半年的盈利应该会形成正向影响。

7、请公司今年的费用投入有没有增加?

答:主要是销售费用的增加。由于近几年公司仍处于市场拓展阶段,公司会持续加大对市场和渠道的投入,特别是防水、净水业务的投入这几年会持续加大,销售费用的总额可能会持续增加。但如果营业收入增速较快,销售费用率会有所下降。

8、公司净水业务一季度下降,后续有哪些调整改进措施?

答: 2023 年,公司积极对净水业务进行调整优化,主要分三个方面:一是组织架构的变革;二是销售通路方面的优化调整,增强销售的动力与能力提升;三是针对不同客户需求,进一步丰富和完善产品系列,以便更好地推动净水业务快速发展。

9、面对防水竞品的竞争,请问公司防水产品的竞争优势在哪里?

答:公司防水产品定位高端,主要对标国际一流品牌,竞争优势主要有以下几点:一是公司拥有较为成熟的营销网络,防水业务属于管道安装的下道工序,可以较好的利用管道销售渠道开展业务;二是防水属于隐蔽工程,施工服务较为重要,而公司建有系统的"产品+服务"模式,服务优势明显,受到消费者的广泛认可;三是产品品质高端且个性化特点明显,方便消费者辨识并验收产品与服务质量;同时公司隐蔽工程系列产品品类齐全,能够一体化为客户和用户解决防水防漏防渗防霉问题,有效避免不同产品间的责任推诿,系统解决后顾之忧。

10、请问公司目前防水产品的价格体系是否有调整?

答: 2023年,公司防水产品的价格体系总体较为稳定。

附件清单 (如有)	无
日期	2023年6月21日