

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：2022-055

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	中信证券：孙明新、冷威；Brilliance：邢庭志；建信信托：常馨月；中船重工财务：赵胤铎；利檀投资：焦明远；旭松资本：毛志伟；天弘基金：杨大志；富达基金：董如枫；保银投资：徐垒；尚道投资基金：陆伟；惠理基金：罗景、许汪洋；嘉合基金：翟青；招商基金：贾仁栋；中金公司：廖武智；玖龙资管：洪岩；国泰基金：施钰；混沌投资：黎晓楠；弢盛资管：陈永胜；银华基金：张伯伦；恒大人寿保险：吕海龙；西部证券自营：屈玲玉；道朴资本：林祥亮；玺岸投资：来祖骅；淡水泉投资：魏宇；途灵资管：李波；汇丰晋信基金：严瑾、黄志刚；清水源投资：吴伟；国信证券：黄道立、陈颖；Dymon Asia：徐磊；Stillbrook：Jonah Chen；合创友量私募：王志恒；颐和久富投资：米永峰；淳厚基金：廖辰轩、刘俊；东方阿尔法基金：潘令梓；多鑫投资：成佩剑；沅京资本：汤晨晨；富兰克林华美投信：陈宏毅；广发基金：姚铁睿；国君资管：范杨；国任财产：王琼；国寿安保：李博闻；禾永投资：马正男；华润元大基金：陈西；华泰证券资管：王海山；华夏基金：高爽；汇信资本：戴迪；建信保险资管：韩笑；诺安基金：蔡宇滨；平安资产管理：贝永飞；浦银安盛基金：秦闻；群益投信：谢天翎；厦门财富管理：卢杰；聚鸣投资：惠博闻；上银基金：卢扬、马小东；亿库资本：谭智汨；西部利得基金：温震宇；信诚人寿：金炜；兴业基金：高圣；长城财富资产：胡纪元；国信证券自营：章耀；中海基金：章俊；中科沃土基金：黄艺明；中信建投证券：李明斯；中信证券资管：汪达、林峰；中意资产：周陆；中银基金：李建；中邮人寿：赵扬、朱战宇；Anatole：唐墨、刘轶翥；Nordea：朱画千、Lena Du等。
时间	2022年12月9日
地点	公司

<p>上市公司接待人员姓名</p>	<p>谭梅等</p>
<p>投资者关系活动主要内容介绍</p>	<p>1、请问公司近期的经营情况？</p> <p>答：目前公司经营情况正常，基本延续之前的态势。</p> <p>2、请问公司市政业务的发展情况？</p> <p>答：今年基建领域相关政策出台较多，但因为资金等问题很多项目并未有效落地，不过目前逐步向好，公司市政工程业务总体发展良好。</p> <p>3、公司防水业务的竞争优势在哪里？</p> <p>答：公司防水业务目前定位室内防水，主要对标国际一流品牌，其竞争优势主要有以下几点：一是防水业务属于管道安装的下道工序，能够依托管道销售渠道开展业务，协同性较高；二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，受到消费者的广泛认可；三是公司产品品质优异，且采用辨识度较高的彩色防水，方便消费者关注并验收施工质量。</p> <p>4、请问防水新规出台的影响？</p> <p>答：防水新规的出台对施工规范等内容提出了更高的标准，对防水市场是一个积极的信号，对防水行业中长期的规范和健康发展都将起到很好的作用，同时也有利于品牌企业的发展。当然，从政策出台到落地执行会有一个过程，也需要有监督措施进一步支持。</p> <p>5、请问公司如何看待行业内服务模式的模仿？</p> <p>答：“产品+服务”的模式得到了市场的广泛认可，行业内的模仿越来越多，我们认为这一趋势可以进一步推动行业服务意识的提升，有利于行业的健康发展，同时也是对公司的认可和鞭策。鉴此，公司积极对星管家服务进行迭代升级，推出更加系统、专业的服务，并积极推进“系统集成+服务”商业模式创新与升级，构建更宽的护城河。</p> <p>6、请问公司产品原材料的价格情况以及对公司的影响？</p> <p>答：今年公司产品原材料的价格总体上呈现“前高后低”的趋势，目前处于相对低位，对公司四季度的盈利情况有一定的积极影响。</p> <p>7、请问公司明年着重在哪些业务发力？是否会提升工程业务占比？</p> <p>答：公司坚持“零售、工程双轮驱动”的发展战略，积极推动各业务板块的稳健发展，未对各业务占比做具体要求及限制。对于零售业务，公司希望其不断“做</p>

大做强”；对于工程业务，则希望其不断“做优做强”。

8、请问公司第三季度各分业务的销售收入占比？

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%。

9、请问公司收购捷流公司后，资源整合的进展情况以及未来发展规划？

答：目前公司与捷流公司还处于前期磨合阶段，包括团队、文化、业务等融合，进展顺利。公司不断对捷流的业务进行梳理和整合，希望在保持其原有业务稳定的基础上，通过和公司现有资源结合开发更多新的产品和服务，包括国际市场也包括国内市场。

10、请问公司工程业务的竞争优势主要体现在哪些方面？

答：公司工程业务的竞争优势主要体现在以下几方面：一是品牌优势，公司产品品牌知名度和美誉度较高，市场接受程度非常高；二是公司研发能力较强，产品品类丰富；三是公司营销网络较广，产品交付的及时性、相关配套服务能力等非常强。

11、请问公司是否针对家装公司业务做一些战略性的调整？

答：近几年家装公司业务的占比提升较快，对此，公司专门设立装企事业部负责开发和维护全国性和跨区域的大型家装公司，由分公司和经销商负责区域性家装公司的开发和维护。

12、请介绍一下公司的星管家服务？

答：公司在行业内首创“星管家”服务，旨在为业主提供安全可靠的管道系统的同时，通过“三免一告知”的方式，减少安装隐患，真正解除其后顾之忧。“星管家”服务主要包括：①产品真伪鉴定，确保业主使用的是公司的高品质产品；②高倍水压测试等服务，为安装完毕的管道进行“系统体检”，减少安全隐患；③拍摄录制管路走向图，方便业主日后管路改造和软装；④专业讲解产品知识和使用须知，帮助业主了解并选择合适的管道及知晓今后使用中的注意事项。目前，“星管家”服务受到了市场的广泛认可。

13、请问公司如何对经销商进行管理？

答：公司通过多种方式对经销商进行管理：一是通过相关考核指标的设置，进行目标化管理；二是积极赋能经销商，帮助其开拓市场、管理团队以及规范化运营；三是对经销商进行人文关怀，进一步加强其对伟星文化的认同；四是通过多元化激

	<p>励调动经销商的积极性。</p> <p>14、工程业务竞争比较激烈，请问公司如何应对？</p> <p>答：今年工程业务竞争较为激烈，公司积极采取差异化的竞争策略，优选客户、优选项目，实现工程业务高质量发展。</p>
附件清单（如有）	无
日期	2022年12月9日