

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：2022-037

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	国泰君安证券：鲍雁辛、黄涛；银华基金：张伯伦、薄官辉、孙蓓琳、秦锋、朱玮琳、王海峰、王建、苏静然；景顺长城：王平川；华宝基金：吴心怡；富国基金：赵晨阳；红筹投资：王之栋；益理资管：陈加栋；前海昊创资本：高乾；南方基金：林朝雄；宝盈基金：方佳佳；汇鑫投资：杨君弈；生命保险资管：姜甜；源乘投资：李婷婷；信达澳亚基金：齐兴方、张剑滔；丰岭资本：赵可。
时间	2022年8月25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、请问公司业务七、八月份的恢复情况？</p> <p>答：目前公司各项业务处于弱复苏的状态。</p> <p>2、请问公司如何看待后续地产行业带来的压力？</p> <p>答：首先，从目前整体的经济环境来讲，房地产行业反转的迹象并不明显，行业洗牌仍在加速；同时我们也发现，在这轮洗牌过程中，随着风险不断释放，部分优秀房地产公司受其影响较小甚至逆势发展，而公司的客户相对优质，基本上没有受到太多影响；此外，我们感觉整个地产链市场的空间还是非常大的，刚需及改善性住房依然会带来较大需求，同时消费升级的趋势非常明显，消费者对隐蔽工程更加重视，对高品质产品和优质服务需求增加，有利于公司开展相应业务。</p> <p>3、公司 PVC 业务增长较快的原因？</p> <p>答：2022 年上半年，公司 PVC 业务增长较快的原因为：一是同心圆产业链的拓展，PVC 产品的配套率明显提升；二是 PVC 产品价格同比有所提升。</p> <p>4、请问公司与捷流公司的融合情况及未来的发展规划？</p>

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。同时我们对其未来发展也在作一些积极规划，主要包括以下几个方向：一是希望在保持捷流公司现有优势的同时开发新的排水体系，拓展更多给排水市场；二是依托捷流公司平台，更好辐射东南亚、南亚市场；三是希望通过捷流公司，促进公司“系统集成”商业模式的升级。

5、公司半年度应收账款同比增加较多的主要原因及经济下行压力下如何看待应收账款的控制？

答：公司上半年应收账款同比增加主要原因为捷流公司并表以及工程业务规模增加。虽然未来经济环境可能会比较困难，但是公司一直坚持“风险控制第一”的原则，严格控制应收账款，坚守经营质量。目前应收账款总体情况良好。

6、请问公司经营活动产生的现金流量净额下降的主要原因？

答：经营活动产生的现金流量净额下降主要系本期购买原材料增加，同时上年同期收到股权激励验资户资金解冻 13,986.72 万元，本期无此项所致。公司的经营性现金流状况总体上还是非常良性的。

7、今年国家在市政方面的政策较多，请问公司对于市政工程业务的展望？

答：今年上半年公司密切关注市政方面的项目投资，也能够感受到项目数量的增加，但因为资金等问题很多项目并未有效落地。后续业务的订单情况仍要看各地资金的落地执行情况。近两个月，公司市政工程业务的趋势在逐步向好。

8、请问目前新房和二次装修在公司零售业务中的占比情况？

答：不同区域市场的具体比例有所不同。目前一、二线城市二次装修的占比逐步提高；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。

9、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，尽最大努力缩小与目标的差距。

10、请问公司在全国市场的市占率情况以及如何提升市占率？

答：目前公司在不同市场的市占率差异较大，公司也将市占率的提升作为重要目标来布局。目前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。

11、请问公司快速开拓全国性市场的难点在哪里？

答：首先，团队是发展的核心动力，团队的培养需要时间来沉淀；其次，全国各个区域市场存在差异，公司的业务模式不能完全照搬照抄，其落地执行需要根据当地情况调整优化，因地制宜制定相关策略；同时，当区域市场有较强竞争对手的时候，进入的困难也会相应提高。

12、请问公司目前的原材料价格情况以及下半年的趋势判断？

答：目前公司主要原材料价格环比有所回落，预计下半年大幅提升概率不高。

13、请问公司产品定价原则？

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。

14、请问公司的经销商稳定性为什么这么高？

答：公司经销商稳定性较高的主要原因有三点：一是对于公司理念及价值观的认同；二是能够获得较好的利润回报；三是能够在伟星的平台获得更多的成长价值和尊重，满足自我价值实现的需求。

15、公司零售直营市场有什么作用？

答：公司零售直营市场的作用：一是试验田和样板市场，具有标杆作用，对于一些新产品、新模式通常在直营市场先行试点，成熟以后再向其他市场推广；二是练兵场，对团队尤其是新营销人员可以加强锻炼和培养。

16、请问公司国际化战略实施情况？

答：目前公司的海外市场开拓初见成效：一是公司在泰国设立生产基地，促进了东南亚市场的发展；二是公司在新加坡和德国设立了投资平台，希望通过技术和项目的引进提升公司的核心竞争力。

17、请问公司选择新经销商的条件有哪些？

答：公司选招经销商主要看重以下几点：一是认可公司文化和经营理念，与公司价值观与行动一致，能够将公司的政策执行到位，实现共赢；二是要有相关的从业经验；三是要有一定的资金实力；四是有一定的学习能力，能够适应市场的变化和公司的需求。

附件清单（如有）	无
日期	2022 年 8 月 25 日