

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：2021-053

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	高毅资产：袁野、杨千里。
时间	2021年12月10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、请问公司零售业务在新房和二手房的应用比例？</p> <p>答：不同区域市场的具体比例有所不同。目前全国整体看还是以新房为主，但一线城市的二手房占比相对较高。</p> <p>2、请问公司如何看待精装房的占比及对公司零售业务的影响？</p> <p>答：目前政府对于精装房的占比没有明确要求，其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，近两年占比有所下降。我们认为，总体上精装修对公司零售业务不会有太大的影响，边际效应在减弱。</p> <p>3、请问公司各分业务的销售收入占比？</p> <p>答：根据公司2021年半年度报告数据，零售业务、工程业务销售收入占比大致为70%和30%。</p> <p>4、请问公司如何推进提市占率的战略？</p> <p>答：公司一方面在薄弱地区，填空白，补弱勢，不断完善销售渠道；另一方面在成熟区域，进一步将渠道下沉，在日常经营过程中，通过建立数据库、抓考核指标等具体措施，强化执行落地能力，从而提升市场占有率。</p> <p>5、请展望一下明年的产品定价情况？</p>

	<p>答：公司产品定价主要采取成本加成法，其中，工程类产品价格随行就市，按单定价；零售类产品的价格体系相对比较稳定，如果成本端波动较大，公司会综合考虑各因素，对产品价格进行适当调整。</p> <p>6、请问公司销售净水产品的优势有哪些？</p> <p>答：目前公司主要推进的是全屋净水系统，其优势为：一是能够与管道配套销售，购买管道时提前规划净水设备的安装位置，具有先发优势；二是地暖系统通常与全屋净水配套设计，以减少结垢、提高地暖的散热效果，所以产品配套优势明显；三是客户导入全屋伟星产品，一站式采购，费用会相对优惠，产品和服务相对系统、更有保障，亦能减少消费者的后顾之忧。</p> <p>7、请介绍一下家装公司推同心圆产品的动力有哪些？</p> <p>答：家装公司推同心圆产品的动力主要有：一是公司产品品类齐全，家装公司整体采购更加优惠；同时，有利于家装公司为业主提供高品质生活的各种系统方案，提升其竞争力；二是公司服务体系完善，可以协助家装客户解决各种问题，减少家装公司的后顾之忧。</p> <p>8、公司未来地暖业务的增长来源有哪些？</p> <p>答：主要增长来源有：一方面随着“旧改”，北方市场从散热片采暖改为地暖越来越多；另一方面，消费升级趋势下，华东区域等南方市场也开始使用地暖，进一步提升地暖业务量。</p> <p>9、请问公司如何优化星管家服务？</p> <p>答：公司星管家服务主要从以下三方面进行优化：一是不断完善并规范流程；二是提高工具的实用性，完善工具性能；三是提升服务人员的素质和意识，并在做好服务的同时有效发挥协销职能。</p>
附件清单（如有）	无
日期	2021年12月10日