

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：2023-023

投资者关系活动类别	<input checked="" 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	Citi: Eric Lau、Alice Cai、Lynn Koo; MFS: Flora Chai; POLYMER CAPITAL MAN (HK): Crystal Lu、Bo Huang、Enchi Deng、Alicia Zhang、David Ching; Polunin Capital Management: Benjamin Lim; Wellington Management Company: Ben Chen、Naveen Venkataramani、Elise Backman; Harding Loevner Management: Wenting Shen、Lee Gao; Allianz Asia: Catherine Chan、Christina Chung、Shirley NG; Goldman Sachs Asset Management: Christine Pu; JPMorgan Asset Management Asia: Lilian Leung、Ada Gao; Millennium Partners: Ronnie Ruan; Sumitomo Mitsui DS AM CO: Alan Lai; Invesco Asia: Raymond Ma; UBS O' Connor: Juncheng Chen; Manulife Asset Mgmt (HK) Ltd: Emily Liao; YIHENG CAPITAL LLC: Kitty Yan、Max Wen; ABRDN PLC: Alec Jin; NT ASSET (CAYMAN) LIMITED: Tracy Cheng; Golden Pine Asset Management: Ye Shen; Templeton Emerging Markets GRP: Tony Sun; BlackRock Inv Mgmt LLC (NJ): Yvonne Lai; Point72 Asset Management: Claire Yu、Mingyuan Ding; Pinebridge Investments Asia Ltd: Tony Lau; Millennium Capital Management: Dilya Ibragimova; SPARX Asia Investment Advisors: Angus Lee; BOCI Prudential Asset Management: John Cai; Power Corporation of Canada: Tansy Tan; Symmetry Investments LP: Kai Yan; Epoch Investment Partners Inc: Nathan Hong; Nordea Investment Management Copenhagen: Huaqian Zhu; LMR Partners LLP: Xingzi Ge; CPP Investment Board: Minglang Yang; CLOUDALPHA CM LTD: Rhett Gu; Sumitomo Mitsui Trust AM: Jiawei Wang.
时间	2023年7月10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、请问公司终端网点的数量及增长情况？</p> <p>答：目前公司终端营销网点 30000 多家，通常每年净增加 1000-2000 家左右，近几年受疫情影响，网点数量增长有所放缓，但有效网点的质量在进一步提升。</p> <p>2、请问原材料价格对公司盈利的影响？</p> <p>答：与去年同期相比，原材料价格有所下降，对公司上半年的盈利应该会形成正向影响。</p> <p>3、请问新房和二手房在公司零售业务的占比情况如何？</p> <p>答：目前，从全国市场来看，公司零售业务还是以新房业务为主，但是二手房的占比在逐步提高。</p> <p>4、今年市场竞争较为激烈，请问公司产品的调价情况？</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，未作调整；工程类产品价格随行就市，按单定价。</p> <p>5、请问公司产能利用率及扩产计划？</p> <p>答：公司产能利用率一般为 70%左右，每年会遵循“以销定产”的原则配套相应的产能。目前公司产能基本能够满足销售端的需求，未来会根据市场拓展规划扩建生产基地。</p> <p>6、请公司介绍一下二季度的市场情况？</p> <p>答：二季度以来，市场需求呈现逐月减弱的态势，尤其工程市场压力更大。</p> <p>7、请问公司对于新加坡捷流的发展规划？</p> <p>答：对于新加坡捷流，公司一方面希望在保持其现有优势的同时加大新领域、新产品的开发，不断强化核心竞争力；另一方面希望其能进一步加强成本管理和风险管控，提升经营质量，实现减亏甚至是扭亏为盈。</p> <p>8、请问公司在市占率较高及较低市场的战略情况？</p> <p>答：公司通常会在市占率较高的区域强化“同心圆”业务的拓展，在市占率较低的区域强化市占率的提升工作。</p> <p>9、请问公司零售端的销售通路有哪些？</p> <p>答：目前公司零售业务的主要销售渠道为家装公司、工长（项目经理）、业主自购。不同区域其占比有所不同，一二线城市以家装公司为主，其他区域以工长（项</p>

	<p>目经理) 和业主自购为主。</p> <p>10、请问公司在家装公司渠道的优势有哪些?</p> <p>答: 公司在家装公司渠道主要有以下几方面的优势: 一是公司产品品质优异, 拥有较高的品牌知名度和美誉度, 消费者接受程度较高; 二是公司坚持合作共赢的理念, 具有较为成熟的合作机制, 市场管理较为规范, 能够较好保障家装公司利益; 三是公司采取“产品+服务”的模式, 且产品品类齐全, 能够为家装公司和消费者提供完善的一站式服务, 解决家装公司以及消费者的后顾之忧。</p> <p>11、请问如何应对星管家服务被模仿?</p> <p>答: 公司一方面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, 让消费者有更好的体验; 另一方面, 积极推进“系统集成+服务”商业模式创新, 构建更宽的护城河, 构筑更高的竞争壁垒。</p> <p>12、请问公司防水业务的工作重点及品类延伸情况?</p> <p>答: 目前公司防水业务的工作重点仍是加快市场拓展, 进一步提高咖乐防水的品牌影响力和知名度, 在此基础上, 进一步完善防水系列产品, 为客户提供一站式采购和服务。目前公司防水业务基本按计划有序推进。</p>
附件清单 (如有)	无
日期	2023 年 7 月 10 日