

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：2022-005

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	天风证券：鲍荣富、王雯、王涛、林晓龙、甘力；宁泉资管：陈逸州；EFG Asset Management: Daisy Li; Hony/Goldstream Capital: He Shuai; IGWT Investment: 廖克铭; Sun Wing International: Leon LAN; 安和资本：王珏；凯思博投资：林晓文；擎天普瑞明投资：杨文静；衍航投资：刘毅；怡广资管：赵培；北信瑞丰基金：吴克伦；博鸿投资：胡一帆；博时基金：邓云程；财通证券自营：杨旌；财通证券资管：何智超；成泉资本：王海斌；大家资管：石泰华；东方基金：许文波、曹钧鹏；东方睿石投资：唐谷军；东吴基金：陈军；东兴证券资管：Jessie；复星保德信：李心宇；亘曦资管：林娟、庄敬杰；光大保德信基金：林晓枫；光大证券资管：朱成凯；广发基金：姚铁睿；国华兴益资管：韩冬伟、刘旭明；国盛自营：章耀；海通证券：汤煦冬；恒安标准：斯华景；恒泰证券：沈玉琴；弘毅远方基金：周鹏、黄振东；华宝信托：顾宝成；华福证券：戴启明；华泰证券资管：陈晨；华泰证券自营：郑恺；华夏久盈资管：王佳；南方睿泰基金：赖旭明；金信基金：许炯东；景泰利丰资管：吕伟志；九泰基金：赵万隆、冯涛；鹏华基金：刘文昊；平安基金：徐子翔；平安资管：杨淋滢；浦银安盛基金：王爽、褚艳辉；青榕资管：何卉；保银投资：徐垒；赤钥投资：丁炜；枫池资管：邢哲；高毅资管：杨千里；海宸投资：杨洋；华宝证券：田露瑶；朴信投资：邓永琳；斯诺波投资：杨明微；途灵资管：赵梓峰；五地投资：施宇宙、张汇韬；汐泰投资：李好；耀之资管：叶祎梦；唐融投资：杨志煜；中安汇富资本：戴春平；圣为投资：黎俊杰；龙远投资：李声农；台湾保德信投信：James；台湾復華投信：Edward Hsu；天安人寿保险：高婧；天风证券资管：邱天；天治基金管理：田环；西部利得基金：温震宇；西藏源乘投资：苏柳竹；新华基金：赵强；信达证券资管：汪旭敏；兴全基金：余喜洋；寻常投资：姜荷泽；颐和久富投资：米永峰；银河金汇证券资管：魏泓睿；银杏资

	<p>本：陶安；圆信永丰基金：邹维；长隽资本：龙娴；招商信诺人寿：颜成国；招商理财：郝雪梅；墨钜资管：黄田；英睿投资：马智琴；正谊资管：梁镛；农业银行理财：公晓晖；中国人保资管：金川；中国人寿资管：李博阳、和川；中金资管：宋炳宏；中纬资管：董一平；中信建投基金：张睿、刘锋；中信资本：杨大志、黄培锐；中意资管：翟琳琳；中银国际证券：赵颖芳；中再资管：赵勇。</p>
时间	2022年1月18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、请介绍一下公司2021年四季度的经营情况？</p> <p>答：公司2021年四季度经营情况正常，延续了三季度稳健的发展态势。</p> <p>2、请问公司成熟区域网点布局情况？</p> <p>答：在华东区域等成熟市场，公司的网点布局纵向下沉，从二、三线城市到县级城市、乡镇，并优化提升网点的质量，完善营销网络。</p> <p>3、请问公司零售端销售渠道情况？</p> <p>答：公司零售业务主要有三条销售通路：家装公司、水电工工长、业主自购。不同区域各渠道占比的具体比例有所不同，一二线城市以家装公司为主，其他区域以水电工工长和业主自购为主。</p> <p>4、目前市场上的净水服务比较弱，公司净水产品如何体现竞争优势？</p> <p>答：净水在国内属于比较新兴的业务，其服务体系仍在不断完善过程中，公司进入净水领域，其优势主要在于：一是公司秉持“全屋净水”理念，产品系列化配套齐全，品质优异，能够与管道配套销售，具有先发优势；二是在净水产品后续的服务方面，其耗材如滤芯等相对高频，而公司目前的服务体系和营销网络比较完善，可以依托渠道和服务资源的共享，让用户购买的效率和安装服务方面得到充分保障；三是公司服务意识较强，充分了解客户需求，注重客户体验，同时不断培育公司的服务队伍，服务体系较为健全，服务质量优异。</p> <p>5、请问公司收购捷流公司的后续规划情况？</p> <p>答：公司收购捷流后，其规划主要为：一是捷流核心业务为排水，公司会积极将其融合和应用到工程领域的排水排污业务，特别是推动建筑工程业务的发展；二是随着市场和业务进一步做强，积极运用其先进的产品和技术开拓新的市场；三是</p>

	<p>在零售业务，引入捷流系统集成设计与服务能力，实现盈利模式创新升级。</p> <p>6、请问公司未来生产基地规划建设情况？</p> <p>答：公司遵循“以销定产”的原则进行产能布局，目前公司新增产能主要来自现有生产基地的扩产扩建、智能化改造等，未来会根据市场拓展规划进一步扩建生产基地。</p> <p>7、请问公司经销商的发展主要取决于什么？</p> <p>答：公司认为，经销商的发展主要取决于以下几点：一是与伟星文化的契合度，认可伟星文化并能够认真执行落实管理思路和市场策略；二是自身资源与从业经验；三是学习能力；四是带团队能力，好的团队能够给予经销商后续发展的动能。</p> <p>8、请公司介绍一下分公司和经销商在市场开拓方面扮演的角色？</p> <p>答：公司会跟经销商一同去开发市场，在市场开拓前期分公司相对会参与较多，步入正轨后，分公司主要负责管理与服务，而经销商则更多负责具体的市场拓展工作。</p> <p>9、请问目前是否存在其他材料的管道取代塑料管道？</p> <p>答：不同材质管道的功能特点和应用场景各有不同，但由于材料成本、安装技术、产品性能等多方面因素影响，目前塑料管道依然是民用给排水市场的主流产品，并向工业领域拓展，“以塑代钢”趋势还是非常明显。</p>
附件清单（如有）	无
日期	2022年1月18日