

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：2022-042

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	<p>东吴证券：黄诗涛、任婕；安中投资：刘伟亭；中信建投自营：刘岚；Dymon Asis：徐垒；红土创新基金：艾雪晗；国华兴益资产：韩冬伟；白犀资产：张富绅；域秀投资：刘烨；中银证券资管：赵颖芳、闵琳佳；国泰君安证券资管：周晨；西部证券自营：郭亦骏；广银理财：蒋栋轩；京华山一国际：李学峰；天治基金：顾申尧、尹维国；万纳资产：杨君弈；招商基金：贾仁栋；弘毅远方基金：周鹏、戴家伟；上银基金：唐云、郑众、赵治烨；合众资产：伍颖；东海基金：何泽林；和谐汇一资管：罗霄；海富通基金：黄强、李佳嘉；浙商证券资管：周晨、唐靓；信银理财：宁宁；青骊投资：于利强；睿远基金：唐倩；光大证券资管：肖意生、何伟；兴银理财：陈亚龙；众钰投资：吴远；天风证券自营：甘力；上海希瓦：韩雨蒙；东财基金：唐忠；上海信托：吴自强、徐建春；国海资管：吴正明；源乐晟：刘碧；博道基金：钱程；国信资管：郑毅权；勤远投资：张怡；趣时资产：刘志超；南京证券自营：靳树芳；银河基金：杨文超、祝建辉；招银理财：张旭欣；建信保险资管：韩笑；丹羿投资：张昭丞；GSAM：Amy；歌斐资管：王敬琰；瑞胤资产：沈聪；兆天投资：蔡仁飞；寻常投资：杜凡；润晖投资：吕聪；东方睿石投资：唐谷军；东北证券：陶昕媛；宝盈基金：曹潜；国泰基金：施钰；宁泉资产：朱正尧；善润投资：韩飞；西南证券：韦诗杰；泽源资产：丁思鑫；中庚基金：熊正寰；中金公司：薛一品；中欧基金：华李成、李波、付陶、金媛媛等。</p>
时间	2022年9月15日
地点	公司
上市公司接待人员姓名	谭梅、李晓明等
投资者关系活动主要内容	1、请问公司目前各项业务的恢复情况以及下半年的业务展望？

<p>要内容介绍</p>	<p>答：目前公司各项业务处于弱复苏态势。下半年，外部环境依然比较复杂，疫情、政策落地等不确定性因素较多，因此，我们将按照既定的计划与措施严抓落实：对于零售业务，公司将积极通过提高市占率和扩品类等途径促进业务稳健发展；对于工程业务，公司坚持优选客户、优选项目，实现高质量稳健发展。公司希望通过各种努力，缩小与年度目标的差距，争取最好的结果。</p> <p>2、请介绍一下公司的同心圆产品有哪些？</p> <p>答：公司同心圆产品主要包括两个层次：一是以 PPR 产品为核心的管道系列产品，包括排水管、电线护套管、地暖管等管材管件以及相关配件等；二是防水、净水等同渠道新产品，包括防水涂料、堵漏宝、美缝剂等防水系列产品以及前置过滤器、末端净水机、管线机、中央净水机、中央软水机等净水全系产品。</p> <p>3、面对眼前的困难，请公司谈一下感受？</p> <p>答：对于公司而言，所经历过的困难也不止这一次，相对而言，虽然目前外部环境依然十分复杂，但是公司对于未来的发展方向和发展路径都比较清晰，我们对公司的发展依然充满信心；当然，这也需要我们全体员工保持信心和毅力，要更有智慧地去创造、创新、突破。</p> <p>4、请问公司上半年各分业务的销售收入占比？</p> <p>答：2022 年半年度公司零售业务、工程业务销售收入占比大致为 66%和 34%。</p> <p>5、请问公司今年市政工程业务的发展情况？</p> <p>答：今年市政工程业务的政策环境较好，公司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。对此，公司在控制风险的前提下，大力开拓业务，并围绕工业园进一步加强全国性的布局，优选客户、优选项目，推动市政工程业务稳健发展。</p> <p>6、请问公司三季度原材料的采购成本情况？</p> <p>答：目前公司主要原材料价格较二季度有所回落。</p> <p>7、请问捷流公司目前的利润贡献情况以及公司对其未来的发展规划？</p> <p>答：2022 年上半年，捷流公司仍处于亏损状态，公司希望其在下半年能够明显减亏，对其未来的发展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，并借助公司渠道和制造优势拓展更多给排水市场；二是依托捷流公司平台进一步做强东南亚、南亚市场；三是希望通过捷流公司，促</p>
---------------------	---

进公司“系统集成”商业模式的升级。

8、请问公司目前对海外市场的拓展情况？

答：目前公司海外业务主要侧重于国际化战略的前期布局和基础性工作：一是生产和市场的布局，在泰国设立了生产基地，首先做好东南亚、南亚的市场布局，然后是欧美等其他市场的布局；二是国际化人才的储备以及国际化团队的搭建；三是品牌国际化布局，比如升级公司主商标为“VASEN”，并在全球各区域进行体系认证，以便公司产品服务全球客户；四是设立海外技术研发和投资平台，通过技术和项目的引进提升公司的核心竞争力。

9、请问公司的现金流情况？

答：公司上半年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，同时上年同期收到股权激励验资户资金解冻 1.4 亿元，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。

10、请问公司防水业务整体的经营情况？

答：公司防水业务推出至今，打下了较为牢固的根基，品牌美誉度有了一定积累，同时“产品+服务”的模式经过推广及沉淀，得到了市场的广泛接受和认可，目前防水业务主要还是依托于原有 PPR 管道渠道进行销售，发展情况良好，基本按计划推进。

11、请问公司 PE 产品和 PVC 产品的营销模式情况？

答：公司 PE 产品和 PVC 产品的应用领域不一样，其营销模式也不太一样：PE 产品主要用于市政工程业务，以直销模式为主；PVC 产品主要用于零售业务和建筑工程业务，以经销模式为主。

12、公司 PVC 业务增长较快的原因？

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。

13、请问公司如何让消费者选择同心圆产品？

答：对于业主而言，公司同心圆产品能够为客户提供一站式的系统解决方案，有效避免不同产品间的责任推诿，解决消费者后顾之忧，同时在费用方面也能够得到更多优惠。

14、请问公司对精装修趋势的判断？

	<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。同时，随着政府管控到位和消费升级，精装房的质量在逐步提高，市场环境在向良性竞争方向发展，有利于公司开展相应业务。</p> <p>15、请问公司与家装公司的合作情况？</p> <p>答：家装公司是公司零售业务重要的销售通路之一，目前公司正在大力拓展相关业务，与家装公司尤其是头部家装公司的合作也在逐步增加。</p> <p>16、请问公司未来的经营重点？</p> <p>答：未来，公司希望做百年老店，推动公司的长期可持续发展，保持基业长青。因此，公司坚持“稳中求进、风险控制第一”的原则，非常强调企业的高质量发展：对于零售业务，希望其不断“做大做强”；对于工程业务，则希望其不断“做优做强”。</p>
附件清单（如有）	无
日期	2022年9月15日