

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：2020-013

<b>投资者关系活动类别</b>	<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：招商证券策略会
<b>参与单位名称及人员姓名</b>	招商证券：郑晓刚、于泽群；信璞投资：归江、刘杰；横琴贝莱尔资本：李琢；上海翊鹏投资：金辉、夏志平；瑞达资产：孔庆志、黄登峰；修一投资：石晨光；兴业基金：张超；重阳资产：吴伟荣；汇添富：李华伟；大成基金：赵蓬；景林资产：周茜；朴易资产：尚志民；中信建投基金：周户；三星资管：Frank Xu；幻方投资：柴伟；沅阳资产：谢佳妮；个人投资者：胡小平等。
<b>时间</b>	2020年6月2日
<b>地点</b>	公司
<b>上市公司接待人员姓名</b>	谭梅、李晓明等
<b>投资者关系活动主要内容介绍</b>	<p>1、请问公司目前各项业务的恢复情况？</p> <p>答：目前公司各业务逐步恢复中，其中工程业务已恢复正常水平；零售业务处于逐步恢复过程中，目前大部分小区都已经开放装修业务，预计6月后一段时间能够恢复正常水平。</p> <p>2、对于精装修趋势等市场变化，公司具体有哪些调整和应对措施？</p> <p>答：面对市场的变化，公司采取了很多积极的措施。公司于2018年提出“工程、零售双轮驱动”战略，对于建筑工程业务，公司积极把握机遇，优选客户和项目，实现了快速健康发展。针对零售业务，面对宏观经济下行、市场变化快速等压力，公司主要采取以下调整措施：一是做好新房市场开发的同时，加强对次新房、二手房交易以及二次装修等存量市场的开发，进一步拓展市场范围；二是加大在空白、薄弱市场的拓展力度，加快渠道下沉，不断提升市场占有率；三是在品牌认可度较高的区域，积极拓展同心圆产品链，提高户均额。同时针对不同的销售通道进行梳理，加大重点销售通道的维护与开发。</p>

	<p>3、请问公司建筑工程业务的模式具体如何？</p> <p>答：公司建筑工程业务以经销为主。</p> <p>4、请问公司如何做到对工程业务发展速度和质量的平衡和把控？</p> <p>答：对于工程业务，公司在控制风险的前提下，优选客户和项目，并采取差异化的竞争策略，努力促进工程业务的健康快速发展。2019年建筑工程快速优质发展证明了公司的策略是有效的。</p> <p>5、公司资本开支不大，会不会存在产能跟不上发展的问题？</p> <p>答：目前公司在国内建有五大生产基地，基本能辐射全国各区域市场，产能布局较为合理，不会成为发展瓶颈。</p> <p>6、请问公司拓展家装公司的优势是什么？</p> <p>答：公司在家装公司的拓展中主要有以下优势：一是伟星品牌知名度较高，推广的时候会比较容易接受，二是产品品质优异，且可以提供相应服务，能够减少客户的潜在风险；三是研发能力强，产品配套完备，且有较强的定制能力，可以帮助客户提升竞争力和溢价能力。</p> <p>7、请问公司防水、净水业务拓展情况？</p> <p>答：公司防水业务、净水业务发展情况良好，虽然今年受到疫情影响，但基本按计划推进。</p> <p>8、公司零售业务渠道下沉过程中是否会受较高的终端价格体系限制？</p> <p>答：公司零售终端的产品价格虽然在同行业内较高，但是在装修中所占的比例不高，而产品性价比比较高，并且有优质的服务支持，基本上能够被接受。当然针对一些特别市场，公司也会保持相对灵活性的定价策略。</p> <p>9、针对公司影响力较弱的地区，公司采取哪些措施来应对？</p> <p>答：对于重点潜力市场，公司会立体化的推进市场开发工作：一是精兵强将，派出具备开发经验、市场拓展能力的经理人和团队，同时在当地市场上寻找和开发有潜力的经销商，实现共创共赢；二是在开发手段上给予支持，加大宣传推广力度，让消费者认识到品牌的价值；三是会针对性做大量的培训，指导经销商和水电工开展工作；四是采取灵活的定价策略。</p>
附件清单（如有）	无
日期	2020年6月2日