

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：2022-003

|                      |   |
|----------------------|---|
| <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<br><input type="checkbox"/> 媒体采访 <input type="checkbox"/> 业绩说明会<br><input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input type="checkbox"/> 路演活动<br><input type="checkbox"/> 现场参观 <input checked="" type="checkbox"/> 其他：电话会议   |
| <b>参与单位名称及人员姓名</b>   | UBS: Xinlei Li、James Kan; Point72 Asset Management: Claire Yu、Mingyuan Ding、Ricky Tsang; Abrdn: Stephanie Li; Dymon Asia Capital: Hefei Deng; FIL: Anthony Srom、Polly Kwan、Ronald Shiu Leung Chung; Goldman Sachs Asset Management: Amy Ji; Harding Loevner Management (P), N Jersey: Lee Gao; Indus Capital: Jimmie Newton; JPMorgan Asset Management: Ada Gao; Newport Asia LLC: Manni Wong; RBC Global Asset Management: Siguo Chen; AllianceBernstein: Zhong Chen; Centerline Investment Management: Scott Hong; Generation Investment Management: Tiantian Li; Hillview Fund: TIAN YA HU; Millennium Partners: Yang Luo; Optimus Prime Asset Management: Allie Yang; Polymer: Alicia Zhang、Bo Huang; Southeastern Asset Mgmt (P), USA: Yaowen Zhang; Stillbrook: Krace Zhou. |
| <b>时间</b>            | 2022 年 1 月 12 日   |
| <b>地点</b>            | 公司  |
| <b>上市公司接待人员姓名</b>    | 谭梅等   |
| <b>投资者关系活动主要内容介绍</b> | <p>1、请介绍一下公司 2021 年四季度的经营情况及 2022 年的经营计划？</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。2022 年的经营计划还在制定过程中，相关指标会在 2021 年年报中披露。</p> <p>2、请公司展望一下 2022 年各项业务需求端的情况？</p> <p>答：对于零售业务而言，虽然宏观调控政策对地产产业链仍会产生较大的影响，但是公司零售业务主要面向刚性需求和改善性需求，同时存量房的基数较大，二次装修正在逐年增加，因此，我们认为零售市场发展空间依然很大。对于市政工程而</p>  |

言，明年的宏观环境预计会略好于今年，政策方面可能会更加宽松，有利于市政工程业务的开拓。对于建筑工程而言，总体上房地产行业受调控政策影响较大，市场竞争将更为激烈，公司会继续坚持“风险控制第一”的原则，优选客户、优选项目，不断强化公司的核心竞争优势，促进明年建筑工程业务稳健发展。

3、请问公司 2021 年对产品的提价情况？

答：公司 2021 年上半年对含金属材质的管件以及全系产品分别进行了提价，下半年对 PVC 产品进行了二次提价。其中，零售业务的产品提价幅度基本能够覆盖原材料的涨幅；工程业务的产品价格也有调整，具体还是随行就市、按单定价为主。

4、请问公司如何看待地下管廊建设和水利工程建设带来的影响？

答：地下管廊建设和水利工程建设都属于民生工程，从长远看，会对公司市政工程业务的拓展带来一定积极的影响。但具体执行过程中，还要看当地政府的财政资金状况。

5、请问保障性住房对公司业务的影响？

答：保障性住房是政府的重要工程，能够促进房地产的平稳发展，也会给公司业务带来一定的积极影响：一方面政府承建的公租房、廉租房等部分为简装，装修材料的品质要求相对较高，契合公司高品质的定位，有利于公司建筑工程业务的发展；另一方面，部分保障性住房为毛坯房，能够进一步推动公司零售业务的增长。

6、请问公司零售业务在新房和二手房的应用比例？

答：不同区域市场的具体比例有所不同。目前一、二线城市的二手房占比逐步提高；大部分的城市尤其是扩建速度较快的城市，目前还是以新房为主。

7、请问公司零售业务提升市占率的规划和想法？

答：公司零售业务提升市占率主要通过渠道的进一步扩建，一方面在成熟市场纵向不断下沉，从城市到郊区，从二、三线城市到县级城市、乡镇，并优化提升网点的质量；另一方面在中西部等相对薄弱市场，不断开发新的经销商，增加网点密度和网点数量，完善营销网络。

8、请问公司经销商及营销网点的拓展情况？

答：目前公司一级经销商相对稳定，有 1,000 多家；终端营销网点拥有 29,000 多家，每年净增加 1,000-2,000 家。

9、请问目前在装修市场是否有其他材料的管道取代塑料管道？

|  |   |
|--|---|
|  | <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，目前国内的装修市场还是以塑料管道为主。</p> <p>10、请问公司泰国生产基地的经营情况？</p> <p>答：目前公司泰国工业园产能规模较小，也受限于国外疫情的影响，后续会根据市场需求逐步扩大产销规模。</p> <p>11、请问公司大股东的质押情况？</p> <p>答：公司大股东的股权质押主要是向银行申请融资，用于自身的经营与发展。目前大股东质押率总体不高，并且所有质押均处于安全线内。</p> <p>12、请问公司 2022 年产品的定价情况？</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>13、请问公司在保障房业务的竞争优势？</p> <p>答：对于保障房业务，公司的竞争优势主要在于：一是公司产品质量优异，品牌知名度和市场认可度较高；二是公司渠道建设完善，能够保证及时供货，满足客户需求；三是公司服务意识较好，服务体系非常健全，能够根据客户需求做好各项售前售中与售后工作。</p> <p>14、请问公司新业务的发展情况？</p> <p>答：2021 年公司防水业务和净水业务经营情况良好，基本按计划进行。</p> <p>15、请问精装房占比变化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。同时，存量房、二次装修的需求越来越大，零售业务的市场空间依旧很大，精装修对公司零售业务的影响在边际减弱。</p> <p>16、请问公司如何布局及整合零售市场？</p> <p>答：零售业务是公司非常重要的根基，目前主要通过提市占率和扩品类促进零售业务的发展。同时，针对不同的销售通道，公司会采取不同的销售策略：针对家装公司，成立装企事业部负责开发和维护全国性和跨区域的大型家装公司，同时要求分公司和经销商加大力度开发区域性中小型家装公司；针对水电工及工长，公司</p> |
|--|---|

|          |  |
|----------|--|
|          | <p>通过星工会平台加强与他们的合作，并提供技能培训、评比等，打造专业的工匠形象；针对业主自购，公司加大品牌宣传力度，让更多消费者认识并认可伟星。</p> <p>17、请问公司如何看待非品牌化管道企业的发展情况？</p> <p>答：目前地方性的非品牌化管道企业依旧存在，但由于此类企业往往不具备品牌、渠道以及服务优势，很难开展零售业务，而工程业务方面则往往由于应收账款等问题导致该类企业资金压力加大。因此，近几年非品牌化管道企业数量在逐步减少。</p> |
| 附件清单（如有） | 无  |
| 日期       | 2022年1月12日   |