

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：2022-020

<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：电话会议
<b>参与单位名称及人员姓名</b>	Wasatch Global Investors: Kai Pan; 富达基金: Alex Dong、Zhihui Yu、Binyu Zhao; 中泰证券: 孙颖、韩宇; 交银施罗德: 张晨、王少成、芮晨; 民生证券: 李阳; 民生自营: 赵铭; 银河基金: 杨文超; 星石投资: 毛健、陈飞; 贝莱德基金: 神玉飞; 宁银理财: 孙文瑞; 永赢基金: 王佳音; 博道基金: 钱程; 国华兴益资管: 韩冬伟; 华夏基金: 黄振航; 国泰基金: 李恒、施钰; 工银瑞信基金: 文杰; 嘉实基金: 陈路华; 诺德基金: 罗世锋; 国寿安保基金: 李捷; 浦银安盛基金: 陈晨; 中银基金: 刘腾、邵璟璐; 广发资管: 王莎; 国寿资管: 和川; 玖鹏资产: 胡纪相; 汇添富基金: 郑慧莲; 招银理财: 龚正欢; 大成基金: 赵蓬; 鹏扬基金: 吴西燕、徐昆仑; 泰康资产: 万晨洁; 中邮基金: 王欢; 长江养老: 田园; 招商基金: 付斌; 天弘基金: 董建楠; 中宏人寿: 白培根等。
<b>时间</b>	2022年5月11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、请介绍公司的控股股东及其对公司的定位？</p> <p>答：公司控股股东为伟星集团有限公司，其创立于1976年，目前投资控股服装辅料（证券简称“伟星股份”，代码“002003”）、新型建材（即“伟星新材”）、房地产、光学镜片、水电开发、金融投资等六大产业，核心价值观是追求企业的长期可持续发展，并将伟星新材、伟星股份等工业实业作为长期可持续发展的基石，非常重视公司的健康发展，也非常珍惜其持有的公司股份。</p> <p>2、请问目前塑料管道行业增速及公司产品的市场占有率情况？</p> <p>答：近几年，塑料管道行业进入稳定发展期，基本保持个位数的增长。目前公</p>

司 PPR 产品全国市占率为 8%左右，PE 和 PVC 产品更低一些。

3、请问公司如何提升市场占有率？

答：目前公司已经搭建了全国性营销网络框架，未来也会继续完善营销渠道，进一步提升市占率：一是横向拓展，在薄弱、空白区域，开发更多的经销商，增加网点密度；二是纵向渠道下沉，在市占率较高、相对成熟的区域，下沉到县市、乡镇等，全面提升市场份额。

4、请问公司选择经销商的要求有哪些？

答：公司选择经销商主要基于三方面的要求：一是要有相关的从业经验；二是要有一定的资金实力；三是对伟星文化的认同，这一点也是最重要的，有助于经销商和公司达成一致的目标和行动计划，实现共赢；同时，也要具备较好的学习和管理能力。

5、请问公司营销网点的数量情况？

答：目前公司营销网点为 30000 家左右，计划每年净增加 1000-2000 家。

6、请问公司的竞争对手情况？

答：塑料管道行业属于充分竞争市场，公司在不同业务、不同区域会有不同的竞争对手，市场竞争状况差异较大。

7、请问房地产行业景气度下行对公司的影响？

答：公司业务与房地产直接相关的是建筑工程业务，该业务占公司总收入的比重为 15%左右，同时公司本身的客户质量和项目质量都非常不错，应收账款也控制较好，总体受到的影响较小。对于公司零售业务，其业务构成不仅仅包括新房，还有存量房、二手房、二次装修、保障房以及小产权房和新农村建设等，市场空间仍然较大，同时公司目前产品的市场占有率并不高，今后将积极通过提市占率、扩品类等方式，推动公司业务的持续稳健增长。

8、请问公司零售端销售通道情况？

答：公司零售业务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。

9、2019 年公司是否是受精装房政策的影响，零售增速放缓，这样影响现在还持续吗？

答：公司 2019 年零售业务增速放缓，是多重因素所致，主要为：一是 2019 年

宏观经济形势严峻，市场竞争加剧，零售消费市场明显受到影响，总体呈现低迷；二是 2019 年尤其在一、二线城市特别是华东市场，精装房的比例快速提升毛坯房的成交量大幅下降，从而对零售市场造成了较大的冲击。当然，2019 年三季度还叠加了台风灾害等因素的影响。精装房政策方面，目前国家相关部委没有更多强制性政策要求，各地基本实施因城施策，由于精装房在三四线及以下城市的推进速度和市场需求均不如一二线城市，其影响的边际效应在减少。

10、请问公司污水排放情况？

答：公司管道制造基本属于物理加工过程，生产中用到的冷却水均可循环利用，无生产污水。生活污水主要由园区食堂等产生，经生化池沉淀处理后排入城市污水管网。

11、请问公司反腐工作开展情况？

答：公司重视反腐败工作；一是公司推行廉洁、公正、透明的管理理念；二是在制度层面，公司鼓励这样的督促行为，同时内部的监督、举报流程非常畅通；三是公司设立审计部、巡检小组等，能够对生产经营管理等行为进行监督、检查，防止腐败、渎职的行为发生。

12、公司业务受疫情的影响程度及应对措施？

答：目前疫情对公司部分市场的物流运输和终端需求都造成了一定的影响，主要从三月中下旬开始到目前，特别是上海、江苏、山东、东北等地区。相对而言，零售业务的受影响程度要大于工程业务。对此，公司首先积极做好员工的疫情防护工作，确保员工安全；在此基础上，针对疫情中高风险性区域积极做好线上培训、沟通、客情关系维护等基础性工作，也对一些常规产品和原材料进行积极备库，为疫情后的市场拓展做好各项准备。在疫情低风险区域加大市场拓展力度，全力推进年度目标与计划的执行落地。我们认为，疫情不会导致需求消失，更多是需求的延缓，所以短期的影响大一些，长期我们对公司的稳健发展仍然充满信心。

13、公司防水业务的主要竞争优势是什么？

答：公司防水业务定位家装防水市场，主要对标国际一流品牌，核心竞争优势有以下几点：一是渠道重合度较高，防水业务属于管道安装的下道工序，能够依托管道业务经销渠道和销售通路开展业务，实现资源共享；二是公司“产品+服务”的商业模式能够给消费者更好的用户体验，减少漏水隐患；三是公司深耕家装市场，

	<p>对消费者的需求和痛点较为了解，能够从消费者角度出发，不断完善公司的产品和服务；四是公司同心圆产品链战略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，使隐蔽工程更有保障，解决消费者后顾之忧。</p> <p>14、请问公司 2022 年的提价计划？</p> <p>答：公司总体执行成本加成的定价原则，其中，零售类产品的价格体系目前未做调整，如果后续成本端波动较大，公司会综合考虑制造成本、市场需求、客户接受程度等因素，对产品价格进行适当调整；工程类产品价格随行就市，按单定价。</p> <p>15、请问公司有没有在订单方面感受到基建投资的变化？</p> <p>答：今年国家在基建领域出台的相关支持政策非常多，但一季度在公司业务和订单层面还没有看到特别明显的变化。后续的业务发展仍要看各地政府的落地执行情况。目前公司市政工程业务在逐步向好。</p> <p>16、请问公司近期原材料价格的情况如何？</p> <p>答：虽然近期受地缘政治和局部冲突的影响，原油价格大幅上涨，管道产品原材料的价格也跟着有所上涨，但涨幅总体不大，目前总体呈现高位震荡的趋势。</p> <p>17、面对疫情，请问公司是否打算调整今年的销售目标吗？</p> <p>答：目前公司没有调整年度销售目标。对此，公司更希望通过积极的市场策略调整，化压力为动力，尽最大努力争取完成年度经营目标。</p> <p>18、请问公司燃气管道的业务拓展情况？</p> <p>答：2022 年公司燃气管道业务呈现稳健增长态势，一方面是市场需求较好，另一方面公司燃气管道业务的产品技术和综合竞争力在不断提升。</p>
附件清单（如有）	无
日期	2022 年 5 月 11 日