

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：2022-030

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>国泰君安证券：鲍雁辛、黄涛；鼎天资管：刘岚；国华兴益保险：韩冬伟；玖龙资产：徐斌；中信证券：金娜；汇添富基金：李超、黄耀锋；永安信邦投资：孟庆锋；财通基金：姜春曦；光大保德信基金：李峙屹、唐靓、詹佳；丰岭资本：杨冬庭；福建泽源资产：丁思鑫；博时基金：刘俊诚、杨鹏；中欧基金：许崇晟；悟空投资：圣亚军；中融基金：熊健；旭松资本：毛志伟；广发基金：温秀娟；中金资管：徐榕；锦绣中和资本：杨亮；Point 72: Christina He；由榕资产：赵玮；海富通基金：张书恺；银华基金：孙昊天；兴业信托资产：杨安乐；君煦投资：季诚冠；浙商证券资管：李育；兴聚投资：毕慕超；东吴基金：朱冰兵；睿扬投资：屈霞；浦银安盛基金：陈晨、王爽；西部利得基金：张翔、周晶晶、管浩阳；工银瑞信基金：母亚乾、盛震山；物产中大资本：李广赞；上海浦东发展银行：陈金盛；华安财保：张文浩、张钰楠；中欧瑞博投资：钟晓群、杨舸；泰信基金：董山青；国融基金：汪华春；德合源投资：王煜森；华泰证券：赵宇；宁银理财：孙文瑞；华融证券：杨煜麒；天治基金：顾申尧；中睿合银投资：叶笑坤；中银基金：杨庆运、吴一静、张响东；恒安标准人寿：冯姝彦、孟德宇；理成资产：徐杰超；中银证券：陈浩武、郝子禹、林祁桢、孙翠华、杨逸菲；招商基金：贾仁栋；长盛基金：赵雅薇；长城证券：冉飞；银河证券：贾亚萌；泰康资产：侯星辰；申港证券：刘宇栋；上汽投资：沈怡雯；三峡资本：郑海军；明河投资：葛天惟；康弘人寿：王东；华泰证券自营：郑恺；国金资管：陈珠；常春藤资本：饶海宁；光大证券：孙伟风、陈奇凡；大成基金：赵蓬；兴银理财：陈亚龙；红筹投资：黄璨；东方证券：黄骥、余斯杰；五地投资：周熙霖；建信保险资管：杨洋；信达澳银基金：邹运；创金合信基金：李龔；民生证券：李阳、杜欢霖；趣时资产：张宏云；善渊投资：蔡骏男；白犀资产：俞玲丹；国新投资：王辰意；财通资管：康艺馨；源乐晟：何益臻；长江养老：</p>

	<p>邹成；九泰基金：刘源；农银人寿：王莫申；复胜资产：洪麟翔；国寿资产：和川；太平洋保险：吴晓丹；阳光资产：马敦超；中信建投基金：杨龙龙；长城基金：王卫林；国泰君安资管：周晨；亘曦资产：庄敬杰；国泰基金：施钰；DNCA Investments：Yi Li 等。</p>
时间	2022年6月23日
地点	公司
上市公司接待人员姓名	谭梅、章佳佳等
投资者关系活动主要内容介绍	<p>1、随着疫情稳定，目前公司下游需求恢复情况如何？</p> <p>答：随着六月份疫情稳定，各业务领域需求也在逐步恢复，但是相对较慢：零售业务部分市场仍因施工场地受限而受到影响；建筑工程业务受地产链调整的影响，目前业务仍较低迷；市政工程业务，虽然扶持政策和相关项目推出较多，但后续的业务发展仍要看各地政府的落地执行情况，从公司业务相关领域的情况看，目前成效还不明显。</p> <p>2、请问公司原材料成本情况及应对措施？</p> <p>答：近期公司产品原材料的价格环比略有下降，同比仍有增长，总体仍呈高位震荡趋势。公司产品定价总体执行成本加成的原则，零售类产品的价格体系相对稳定，如果原材料价格涨幅不大，公司通常通过对内深挖潜能、降本降耗提效等方式消化原材料上涨的压力；如果成本端波动较大，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>3、请问公司今年是否有信心完成销售目标？是否会调整销售目标？</p> <p>答：由于疫情以及宏观环境等因素影响，公司要完成年度销售目标的难度和挑战性确实非常大，不过目前公司没有调整目标，主要是希望我们的团队在关键时刻不泄气，积极调整创新，化压力为动力，尽最大努力做到最好；即使完不成既定目标，也努力缩短与目标的差距。</p> <p>4、公司零售业务在非华东区域增速较快的原因有什么？</p> <p>答：公司零售业务在非华东区域增速较快的主要原因有：一是上市以来，公司一直在加大跨区域的拓展力度，逐步完善营销渠道，在当地的品牌影响力逐步体现；二是公司“产品+服务”的模式得到了消费者的认可，口碑较好，消费者接受程度</p>

逐步提高；三是公司持续推进新品类拓展，在非华东区域的户均额也进一步增加。

5、请问公司净水业务为什么发展较快？

答：公司净水业务发展较快的原因主要有：一是公司净水产品系列化配套齐全，品质优异，同时净水产品能够与管道配套销售，其是否需要会在管道安装前提前规划，具有先发优势；二是消费者认知及理念逐步转变，对净水产品有更多新的了解，认为净水产品对家庭用水安全有较好的作用，进一步促进了净水业务的快速发展。

6、公司收购新加坡捷流主要出于什么目的考虑？

答：捷流公司是一家专业从事排水系统设计与施工服务的集成系统运营商，公司收购捷流公司主要看重的是它的技术、品牌和系统集成设计能力，能够与公司产生积极的协同效应，主要体现在三个方面：一是捷流公司在排水领域技术领先，并有着较高的品牌美誉度和市场影响力，公司在给水领域具有较强的竞争优势，收购有助于公司完善给排水产品链，进一步做强给排水业务，特别是国内高端住宅项目和大型公建市场；二是捷流公司在东南亚一带具有较好的市场基础和较强的市场竞争力，有助于公司进一步做强东南亚市场，并逐步辐射全球其他地区；三是捷流公司的系统设计和施工经验可应用于公司的零售等领域，提升系统设计和服务能力，进一步完善商业模式。

7、请问公司防水业务的竞争优势有哪些？

答：公司防水业务目前主要定位家装防水市场，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，协同性较高；二是伟星在高分子材料领域已深耕 40 多年，对相关材料的理化性能很有研究，同时引进了国际一流的技术团队，产品定位高端，品质优异；三是公司深耕家装市场，“产品+服务”模式同样适用于防水领域，服务优势较为明显。

8、请问公司工程业务如何应对低价竞争？

答：一方面，公司会有针对性的挑选客户和项目，选择中长期的优质客户进行合作；另一方面，公司通过持续创新，实施差异化竞争策略。

9、请问公司如何看待精装房的占比？

答：目前各地基本实施因城施策，精装房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。

10、请问公司“星管家”服务的覆盖范围？

答：公司“星管家”服务已经基本覆盖管道、防水、净水等各项业务。

11、请问公司国际化战略的规划及推进情况？

答：目前公司国际化战略主要为前期布局和基础性工作：一是生产基地和市场拓展的布局；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。

12、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，业务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，虽然新房增量可能会呈现下降趋势，但是存量房（比如次新房、二手房、二次装修）、保障房、小产权房和新农村建设等将带来稳定持续的需求，因此零售业务的市场空间还是很大的。

13、请问公司零售业务在新房和存量房的应用比例？

答：不同区域市场的具体比例有所不同。目前一、二线城市的存量房占比提高较快；其他城市尤其是扩建速度较快的城市，目前还是以新房为主。

14、请问公司的经销模式跟同行业的不同点在哪里？

答：首先，相对传统的经销模式，公司的经销模式更加扁平化，一般为2-3级；二是公司在全国各地设立的30多家分公司对市场进行统筹管理，市场掌控力较强；三是分公司能够直接跟客户和消费者接触，对市场信息的掌握更加及时，市场反应速度相对更快。

15、请问公司工程业务的账期情况？

答：公司工程业务的应收账款总体控制较好，通常为3个月左右。

16、请问塑料管道行业竞争环境情况？

答：目前的市场竞争主要是规模企业之间的竞争，小企业生存困难甚至逐步被淘汰，优质的规模企业在该环境中生存更好并逐步扩张，行业集中度在进一步提升。

17、请问公司零售端销售通路的占比情况？

	<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>18、请问公司如何与家装公司开展合作？</p> <p>答：目前公司与家装公司合作情况良好。一般情况下，全国性和跨区域的大型家装公司主要由公司装企事业部负责开发和维护，区域性中小型家装公司由分公司和经销商负责开发和维护。</p> <p>19、请问公司 2021 年报中存货上升的原因是什么？</p> <p>答：主要原因为 2021 年底原材料价格处于阶段性低点，公司对原材料增加了备库。</p> <p>20、请问公司利润分配政策情况？</p> <p>答：公司的分红政策总体比较稳定，未来会继续遵循《公司章程》《公司未来三年（2021-2023 年）股东回报规划》等规定，每年的利润分配方案会综合自身发展实际和战略规划、现金流状况、股东意愿、外部环境等因素，并充分考虑投资者的合理回报后决定。</p>
附件清单（如有）	无
日期	2022 年 6 月 23 日