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：2021-002

|  |  |
| --- | --- |
| **投资者关系活动类别** | □特定对象调研 □分析师会议□媒体采访 □业绩说明会□新闻发布会 □路演活动□现场参观 √其他：电话会议 |
| **参与单位名称及人员姓名** | UBS：Wenzhuo Du、Xinlei Li；Lazard Asset Management：Rose Lu；JPMorgan Asset Management：Ada Gao、Simmy Qi；BNP Paribas Asset Management：Gordon Wang；Janus Henderson：Julius Bai；Millennium：Henry Wang、Wei He；Franklin Templeton：Leslie Chow；TT International：Edward Choi；AllianceBernstein：Zhong Chen；Allianz Global Investors：Catherine Chan ；Avanda Investment Management：David Wang；Barings：Baiding Rong；China Tonghai Asset Management：Allen Choi；Citi Private Bank：Karen Yiu；Dodge & Cox：Daniel Zhu；Dymon Asia Capital：Hefei Deng；Eurizon Capital SGR SpA (P), Italy：Andrew Lee；FIL：Alex Dong、Lynda Zhou；FountainCap：Alec Jin；Gold Dragon：Henry Liang；Goldman Sachs Asset Management：Amy Ji；HFT Investment Management：Yiwen Lu；IvyRock Asset Management：Xiao Hu；Janchor Partners：Yuantao Wang； Janus Henderson：Lin Shi；Kadensa Capita：Zhiyuan Zhao；New Silk Road Investment：Xin Feng；Nippon Life Insurance：Say Ping Low ；Overlook Investments：William Leung；Polunin Capital：Cherie Tong、Jing Huang；Samsung Asset Management：Frank Xu；Southeastern Asset Management： Yaowen Zhang；Sumitomo Mitsui DS Asset Management：Kitty Chan；Wellington Management：Yang Liu；Yiheng Capital：Ethan Xie. |
| **时间** | 2021年1月19日 |
| **地点** | 公司 |
| **上市公司接待人员姓名** | 谭梅等 |
| **投资者关系活动主要内容介绍** | 1、请简单介绍一下公司四季度的经营情况？答：公司四季度各项业务呈现了稳健的发展态势，相较三季度已经回归相对正常的增速，其中工程业务的增速快于零售业务。2、请问公司如何看待精装房的趋势及应对措施？答：精装房的占比提升是长期确定的趋势，但我们发现其增速在放缓，精装房的质量在逐步提高。这种趋势下，公司作出了积极的响应：对于精装房业务，公司积极通过专门设立建筑工程事业部来承接这部分业务，并配套了相应的产品体系、价格体系、人力团队以及激励机制等，并通过差异化策略等多种措施积极做强做优该业务。对于零售业务，面对精装房的冲击，我们积极进行调整应对：一是提升市占率，加大在空白市场、薄弱市场的拓展力度，加快渠道下沉；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；二是积极推进同心圆战略，提升产品配套率，并不断加强新业务的拓展，提高户均额。3、请问公司防水业务的渠道铺设情况及核心竞争力？答：目前公司防水业务主要通过现有的管道零售渠道进行开拓，已基本在全国各大区域全面铺开。公司的防水产品直接对标国际一流品牌，采取“产品+服务”的模式，保障产品质量优质的同时提供优异的检测验收或施工服务，有效解决漏水隐患，实现差异化竞争。4、请问三道红线对于公司房地产业务的影响？答：三道红线的政策推出是为了进一步推动房地产行业的健康发展，随着政策逐步执行落实，我们认为可能会对房地产业的融资环境造成一定的影响。目前已经出现部分地产商付款条件变化和付款周期延长的情况，后续可能会影响到房地产的开发量和业务量，从而影响到管道等行业。对公司而言，目前三道红线对公司的优质客户影响不会太大。新的一年，公司会继续坚持“稳中求进，风险控制第一”的原则，优选客户和项目，积极通过差异化的竞争策略，发挥公司的竞争优势，促进建筑工程业务健康快速发展。5、请问公司的账期情况如何？答：公司零售业务基本为现款现货；工程业务的账期一般在3个月内。6、请介绍一下公司主要的竞争优势？答：经过多年稳健持续发展，公司在产品品牌与品质、技术与研发、营销模式及渠道、企业文化和管理团队等方面形成了较强的综合竞争优势。7、请介绍一下公司的星管家服务？答：公司在行业内首创“星管家”服务，旨在为业主提供安全可靠的管道系统的同时，通过“三免一告知”的方式，减少安装隐患，真正解除其后顾之忧。“星管家”服务主要包括：①产品真伪鉴定，确保业主使用的是公司的高品质产品；②高倍水压测试等服务，为安装完毕的管道进行“系统体检”，减少安全隐患；③拍摄录制管路走向图，方便业主日后管路改造和软装；④专业讲解产品知识和使用须知，帮助业主了解并选择合适的管道及知晓今后使用中的注意事项。8、请问公司管道产品的市场份额情况？答：目前公司PPR产品全国市占率为8%左右，PE和PVC产品更低一些。9、请问公司原材料成本及产品定价情况如何？答：公司主要原材料属于石化下游产品，为管道专用料，其成本占比为70%左右。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。10、请问公司的分红政策？答：公司的分红政策在《公司章程》、《公司未来三年（2018-2020年）股东回报规划》作了明确规定，总体比较稳定。公司每年的利润分配方案都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。11、请问公司在泰国布局生产基地的原因是什么？答：公司在泰国投建生产基地，主要原因为：一是公司产品在泰国市场拓展情况较好、占有率较高，市场基础较好；二是泰国制造在东南亚市场口碑好、认可度较高，切合公司高品质的品牌定位；三是积极把握“一带一路”建设项目带来的业务机会，促进公司在东南亚以及南亚市场更快的发展。12、请问公司市政工程业务的调整优化情况？答：公司市政工程业务的调整优化主要体现为三个方面：1）客户结构的优化，聚焦长期可持续发展的大客户，并不断拓展新的领域；2）盈利模式的优化，运用“产品+服务”的模式，将服务导入工程业务；3）优化调整经销和直销的比例，控制好应收账款，并利用经销商的资源发挥地方优势。13、公司产品的创新情况如何？ 答：公司产品的创新主要体现在应用技术的提升和改进，能够根据不同的市场情况和消费者需求，不断对产品进行创新升级。14、请问公司产能利用率及扩产计划？答：公司的产能利用率为70%左右，每年会遵循“以销定产”的思路配套相应的产能。目前公司产能基本能够满足销售端的需求。15、公司建筑工程的竞争优势在于哪些方面？答：公司建筑工程业务的竞争优势主要体现在：一是公司定位高端品牌，产品品类丰富，系统配套齐全，能够满足客户的各类需求；二是公司产品的技术研发与定制化能力较强；三是公司强大的销售网络和和强有力的售后服务；四是公司合作共赢的理念和高执行力的业务团队，全方位保障客户利益。 |
| **附件清单（如有）** | 无 |
| **日期** | 2021年1月19日 |