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：2021-009

|  |  |
| --- | --- |
| **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** | 东北证券：王小勇、陶昕媛、梅顺、黄克康、吴雁；高观投资：王小溪；中信证券：黄俊豪；东北证券自营：张能进；富安达基金：李守峰；华宝基金：贺喆；华泰保险资管：刘建义；华泰保兴：符昌铨；华夏未来：张力琦；建信基金：杨荔媛、吴尚伟；趣时投资：熊林；韫然投资：喻鹏飞；上银基金：郑众、马小东；生命保险资管：詹迪斌、徐雄晖；太平资管：李治平；天治基金：梁莉；彤源投资：李华冰；望正资产：邓春鸣；湘财基金：于灯灯；新华资产：舒良；兴证资管：刘欢、匡伟；中加基金：王梁；中融基金：骆尖；中银国际资管：李娜等。 |
| **时间** | 2021年3月11日 |
| **地点** | 公司 |
| **上市公司接待人员姓名** | 谭梅、李晓明等 |
| **投资者关系活动主要内容介绍** | 1、请介绍一下控股股东伟星集团的业务情况？答：控股股东伟星集团有限公司是一家产业相对多元化的民营企业，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、水电开发、金融投资、光学镜片等六大产业。秉承“追求长期可持续发展”的价值观和稳中求进、风险控制第一的指导思想，伟星集团所属的六大产业发展都呈现出稳健良性发展态势。2、请问公司第二大股东慧星公司的减持目的？答：慧星公司本次减持主要出于自身资金需求。3、公司现金流非常好，为什么选择上市？答：公司选择上市的原因主要有：一是公司治理可以更加规范，有利于健康持续发展；二是品牌知名度会得到极大提升；三是能够吸引到更多优秀人才；四是运用资本市场的平台和资源，进一步做强做大，更好地推动企业的长期可持续发展。4、原材料价格上涨对公司的影响及定价策略情况？答：公司主要原材料属于石化下游产品，其价格一般会受原油价格、产能供给以及市场需求等因素的影响，但与原油价格的波动并不完全一致，波幅相对较小且有一定滞后性。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。近期铜等原材料价格涨幅比较明显，公司已对部分产品价格进行调整。5、请问公司面对越来越多的二手房和存量房，零售端未来的销售通路情况？答：无论是新房还是二手房，零售业务的销售通路都是一样的，主要为三条销售通路：家装公司、水电工工长、业主自购。只是不同阶段不同区域这三条通路的占比有所不同，未来家装公司渠道的占比提升可能会更快一些。6、请问公司各项业务的账期情况？答：公司零售业务基本为现款现货；工程业务的账期一般控制在3个月内，对于一些资信度较高、收款风险较小的客户，会适当延长账期。总之，公司会在做好业务拓展的同时强调风险防控，以保证各项业务健康良性发展。7、公司如何看待管道行业的集中度情况？答：我们认为，塑料管道行业集中度在逐步提升。对于零售业务，越来越集中到品牌企业的竞争，“产品+服务”的销售模式对于小企业的影响较大，部分小企业没有品牌、渠道、服务等竞争优势，很难在市场中生存；对于工程业务，精装房占比提升，很多房地产公司对于产品品质的要求越来越高，产品配套能力更强，同时应收账款等问题会导致小企业资金压力加大，这些因素会促进工程业务市场向实力较强的中大型品牌企业集中。8、请问公司对于新品类的布局情况？答：目前公司新品类主要为防水及净水产品。家装防水产品属于家庭装修的必需品，是安装管道后的下一个装修工序，并与管道安装有着同样的消费痛点，我们希望其发展成为公司零售业务第二个主导产品。净水产品，属于家装业务重要的选配产品，近几年行业增速较快。目前公司防水、净水业务均处于培育阶段，发展情况良好，基本按计划推进。9、请问公司在东南亚的布局情况？答：目前公司已在泰国投建生产基地，目的在于：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，符合公司高品质的品牌定位；三是东南亚城市化基础建设有巨大的空间，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。10、请问公司设立东鹏合立公司的目的？答：初衷是战略性投资项目和财务投资项目相结合，特别希望通过该平台找到一些适合公司产业链发展、协同度高的新项目，加速公司的产业升级和成长。实际操作过程中战略配套项目比较难找，所以最终投资的基本上都是财务性投资项目。但不管是哪一类，东鹏合立的投资都坚持了“风险控制第一”的理念。11、请问公司市政工程业务增速较快的原因？答：2020年市政工程业务增速较快，一方面2020年政府在基础设施建设方面的政策支持与推动力度较大，另一方面源于市政工程业务的持续调整优化，主要体现为三个方面：一是客户结构的优化，聚焦长期可持续发展的集团性大客户；二是优化调整经销和直销的比例；三是优化业务模式，尝试性将服务导入工程业务。三项措施产生了较好的成效，促进了市政工程业务的稳健快速发展。12、请问公司资本开支情况？答：目前公司主要的资本开支为现有生产基地的完善，包括产能的新增和智能化改造。公司一直遵循“先有市场、后建工厂”、“以销定产”的思路进行产能布局，近几年公司的资本开支不大。13、请问公司为什么成立新加坡子公司？答：公司在新加坡投资设立全资子公司主要基于国际化战略布局的考虑。公司计划将其作为海外投资控股平台和海外贸易平台，希望充分利用新加坡在国际金融和国际贸易等方面的优势，进一步加强国际合作与贸易，以提高公司核心竞争力，加快推进公司国际化进程。14、请问公司产品在新房、二手房的应用比例情况？答：不同区域市场的具体比例有所不同。目前全国整体看还是以新房为主，北上广深等一线城市的二手房应用比例相对其他区域要高一些。 |
| **附件清单（如有）** | 无 |
| **日期** | 2021年3月11日 |