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：2021-013

|  |  |
| --- | --- |
| **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 |
| **参与单位名称及人员姓名** | 通过“全景•路演天下”（rs.p5w.net）参与公司2020年度业绩网上说明会的广大投资者 |
| **时间** | 2021年4月23日 |
| **地点** | - |
| **上市公司接待人员姓名** | 董事长兼总经理金红阳先生、独立董事郑丽君女士、董秘兼副总经理谭梅女士、财务总监陈安门先生等 |
| **投资者关系活动主要内容介绍** | 1、年报显示，公司2020年防水、净水等其他产品同比增长 16.01%，请问，防水、净水业务在公司众多产品中的地位是怎样的？未来发展的潜力有多大？ 答：防水、净水业务是公司零售业务新的增长点，目前处于培育过程中，规模尚小，未来发展潜力和空间较大。谢谢！2、目前防水领域竞争较为激烈，公司对该业务如何定位？答：公司防水目前主要定位家装零售领域，主要对标德高、汉高、西卡等国际一线品牌，盈利模式为产品+服务。目前规模不大，未来希望培育成为公司发展新的增长点。谢谢！3、公司目前跟一些家装公司的合作情况如何？答：目前，公司跟众多知名家装公司都保持了良好合作，全国性和跨区域的大型家装公司由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，目前公司正通过多种措施进一步加强与家装公司的合作。谢谢！4、未来公司是否会遇到跟国外品牌竞争加剧的情况？答：目前，国际品牌进入国内较多，主要集中在东南沿海等经济较发达的区域，但总体规模不大。谢谢！5、2020年公司的市政工程业务表现不错，请问这一业务发展较好的原因是什么？是否会成为公司未来发力的重点领域？答：2020年公司市政工程业务增速较快，一方面基于政府的政策推动力度较大，另一方面是市政工程业务经过前两年的调整优化，逐步见到了成效，包括客户结构的调整、业务模式的优化等。未来，市政工程业务将遵循“稳中求进、风险控制第一”的指导思想，持续稳健发展。谢谢！6、这几年各地政府都对老旧小区进行改造，请问，这是否会带来公司业务的发展？答：国家对于老旧小区的改造力度较大，其管道用量可观。但由于受建设周期的影响，管道用量集中在旧改项目的后期，目前对管道业务的贡献较小。谢谢！7、请问公司目前的渠道库存情况如何？答：经销商根据自身销售情况备货，库存正常。谢谢！8、请问董事长，净水、防水业务未来的规划是怎样的？是否会考虑通过收购其他公司的方式？答：防水、净水业务是公司零售业务新的增长点，公司将从研发、生产、销售、渠道、服务等各方面加强布局，希望未来五年能够加速其发展。不论外延并购还是内生发展，都是公司发展的重要路径，公司会根据发展需要进行决策。谢谢！9、原材料价格上涨对公司有哪些影响？会影响到公司的定价策略吗？答：2021年公司已经感受到原材料价格上涨的压力，对此，我们进行了积极调整应对：一方面对内深挖潜能，降本增效，通过技术改造降本降耗，通过自动化、信息化融合，提高生产与管理效率；另一方面向市场要效益，对相应产品进行提价，转移部分成本到市场终端。目前总体情况比较良性。谢谢！10、从公司产品的区域性来看，华东、华北的市场一直有比较高的市场份额，请问，其他区域市占率较少的原因是什么？答：华东、华北市场市场份额较高，主要是因为公司进入这两个区域市场的时间最早，公司品牌、渠道以及生产基地的布局较早、发展更为成熟。其他区域比如华中、西南、西北近几年也在重点培育过程中。谢谢！11、目前，管道行业的集中程度越来越高，请问董事长，相比于同业竞争对手，伟星最大的优势是什么？未来还要从哪些领域重点发力？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。未来将继续坚持以“可持续发展”为核心，进一步扩大主业优势，抢占“蓝海”市场，推动新产业布局，把握战略新机遇，实现逆势新发展。12、请问，公司产品在新房和二手房的应用比例是多少？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。谢谢！13、注意到，近期公司发布了净水新产品，想问问，公司对于未来还有哪些新品的布局？答：同心圆战略是公司未来发展的新增长点，除了净水产品，还有防水产品等。14、您好，作为你们老股东很多年了，请问公司第一季度业绩如何？答：目前公司生产经营情况正常。公司2021年第一季度报告将于2021年4月29日披露，敬请关注！谢谢！15、公司股价长线走牛，会不会有股价闪崩的风险？答：二级市场股价往往受宏观经济环境、行业特点、投资者偏好、证券市场估值等多种因素影响，建议您根据公司发布的多个公告内容综合判断。谢谢！16、公司与一些家装公司的合作，会不会对经销商的价格体系造成冲击？答：家装公司与经销商不同价格体系，不会造成冲击。谢谢！17、金董，公司年报中提及2021年工作重点，两次出现做专做强蓝海市场及蓝海领域，请问蓝海市场特指哪些领域，是否已实现突破，谢谢！答：“蓝海市场”是指技术门槛和技术含量较高的工业管道领域，例如油田、船舶、海洋、矿山等领域，目前该项业务刚起步，规模很小。谢谢！18、公司计划在什么时候召开2020年度现场股东大会？答：公司定于2021年5月12日下午在临海市临海大道1号景悦大酒店二楼会议厅召开公司2020年度股东大会。19、公司所处行业2020年发展情况如何？答：受新冠肺炎疫情的影响，2020年塑料管道行业的发展也呈现出“先抑后扬”的发展态势，上半年施工推延，需求疲弱，下半年随着疫情得到控制，需求逐步恢复。估计2020年全国塑料管道总产量与2019年基本持平，其中市政基础设施领域的塑料管道增速较为明显；建筑家装类塑料管道受疫情影响较大，需求有所下降，行业集中度进一步提升。虽然产能过剩、市场竞争激烈、产品质量参差不齐等问题依然存在，但行业内规模企业总体向智能化、标准化、多元化、绿色化的道路前进。20、关注到年报中营业成本构成多出1.26亿的销售费用，但是去年同期没有，是什么原因？答：根据新收入准则，销售运费2020年计入营业成本，之前同期不追溯调整所致。谢谢！21、准备买你们公司股票，可以参与10派5的分红吗？答：公司2020年度利润分配预案须经公司2020年度股东大会审议通过后方可实施。该方案的分派对象为在公司权益分派实施时股权登记日收市后持有公司股票的股东，届时公司会刊登权益分派相关实施公告。敬请关注！谢谢！22、公司2021年经营目标是怎样的？答：公司2021年的经营目标：营业收入目标力争达到58.60亿元，成本及费用力争控制在44.20亿元左右。23、公司2021年重点工作有哪些？答：2021年公司经营管理工作主要围绕以下几方面重点展开：一是持续推进零售、工程“双轮驱动”战略，加速市场的全面拓展；二是以服务促经营、创新提效能，深化生产制造的转型升级；三是以研发为先锋，实现传统产品升级和前瞻技术突破；四是抢占后疫情时代机遇，加快推进国际化步伐；五是加快推进多品牌建设，提升伟星品牌的整体形象；六是持续优化人才结构，强化组织能力促经营；七是积极把握市场机遇，促进实业经营与资本运营的良性互动。24、公司2021年的发展战略方向是怎样的？答：2021年，公司将继续坚持以“可持续发展”为核心，紧绕“稳中求进、转型升级”的主线，奋斗为本，坚定不移推进公司新一轮战略规划，扩大主业优势，抢占“蓝海”市场，推动新产业布局，探索服务经济，把握战略新机遇，实现逆势新发展。25、2020年的分配方案是怎样的？答：公司2020年度利润分配预案为：公司拟以现有总股本1,592,112,988股为基数，向全体股东按每10股派发现金红利5元（含税）。本预案须经公司2020年度股东大会审议批准。26、请问本公司对东南亚市场的未来计划？答：目前，公司在泰国的生产基地正在建设过程中，公司希望积极把握“一带一路”建设项目带来的业务机会，以泰国为龙头带动公司产品在东南亚市场的发展。谢谢！27、公司一直坚持高比例分红，不知道这项政策能否一直保持下去。答：感谢您对公司的关注和肯定。公司未来的分红政策会遵循《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。28、公司存货金额大，占资产比例一直都很高，有无风险？能不能下降呢？答：报告期末公司存货主要为原材料和产成品。原材料金额较大的原因是原材料占总成本的70%左右，公司通常需要备1-2月的原材料库存，以保证正常生产和相对合理的采购成本；产成品金额较大的原因是公司拥有大量的终端零售网点，为提升服务水平，需常年备有较大规模的库存商品；此外，公司产品品种不断丰富，也相应的增加了公司存货规模。近几年，公司存货金额比较稳定，属正常流转，无损失风险。谢谢！29、公司享有哪些税收优惠政策？答：子公司上海伟星新型建材有限公司、天津市伟星新型建材有限公司和临海伟星新型建材有限公司作为高新技术企业，按15%的税率计缴企业所得税。子公司重庆伟星新型建材有限公司、陕西伟星新型建材有限公司作为西部大开发企业，按15%的税率计缴企业所得税。子公司临海市伟星网络科技有限公司、浙江伟星净水科技有限公司和安内特建筑技术（上海）有限公司在2020年度符合小型微利企业的认定标准，企业所得税按20%的税率计缴。谢谢！30、从公司财报上看，公司经营稳健，利润高速增长；二级市场上，股价走牛，给长线投资公司的股民带来了丰厚的回报。希望公司能在2021年的经营业绩更上一层楼。答：谢谢您的认可和祝福！我们将继续努力，推动公司的持续健康发展。31、目前公司有多少家销售分公司以及多少个营销网点？答：目前公司在全国设立了30多家销售分公司，拥有1,700多名专业营销服务人员，28,000多个营销网点。32、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，一方面公司咖乐防水涂料定位高端，品质优异，各项性能指标达到国际先进水平，另一方面提供优异的检测验收或施工服务，有效解决漏水隐患，得到用户和客户的高度认可。33、郑总，请问公司的内控管理工作怎么样？答：公司现有的法人治理结构完善，内部控制体系健全，能有效防范各类经营风险，不存在重大内控缺陷。34、2020年公司产品价格有没有调整过？答：2020年公司零售类产品的价格体系相对比较稳定，未作调整；工程类产品，产品价格随行就市，按单定价。谢谢！35、谭总，公司PPR业务销售额是否已恢复增长，20年下半年是否已超越19年下半年，谢谢！答：是的，公司PPR业务2020下半年比2019下半年实现了稳健增长。谢谢！36、其他应收款同比减少64.93%原因？答：主要系上期利奇马台风保险理赔款5,380万元在本期到账所致。谢谢！37、最近两年的净资产收益率情况如何？答：公司2019年、2020年加权平均净资产收益率分别是27.05%、29.95%。谢谢！38、2020年股权资产发生重大变化的原因是什么？答：2020年股权资产较去年同期增长161.45%，主要系本期增加对东鹏合立投资28,450万元所致。谢谢！39、金董，看到年报中公司销售人员及销售网点都在增长，结合疫情来看，公司付出不少努力，请问这方面公司对分公司有具体指标要求吗？谢谢！答：公司对各销售公司设有完善的绩效考核体系，包括多项定性指标和定量指标。谢谢！40、2020年公司非经常性损益情况怎么样？答：公司的非经常性损益主要由非流动资产处置损益、获得的政府补助、购买理产产品取得的投资收益及所得税影响等项目构成。报告期内，公司非经常性损益4,593.84万元。谢谢！41、2021 年公司经营面临的主要风险是什么？答：公司面临主要风险有：（1）宏观环境变化及经济景气度下降的风险；（2）原材料价格大幅波动的风险；（3）行业竞争加剧的风险；（4）新业务拓展带来的风险；（5）新冠肺炎疫情持续影响的风险。42、公司同心圆战略的发展规划是怎样的？答：同心圆作为近几年的业务重点，未来会不断加大市场推广的力度，从组织架构、激励机制以及产品研发、生产制造、销售渠道等方面积极给予配套支持，加速同心圆业务的发展。43、公司大客户是哪些？占比高吗？谢谢！答：公司经过多年的发展在全国各地建立了广泛的经销网络。2020年度公司前五名客户主要为经销商，销售合计占公司营业总收入的4.35%。谢谢！44、到2020年底受限资产为什么那么多?答：（1）货币资金中股权激励验资账户与保证金账户中的合计148,157,366.99元不能随时支取，使用受限。（2）交易性金融资产中结构性存款112,909,470.68元处于封闭期，使用受限。（3）应收款项融资中银行承兑汇票62,576,755.98元存放于浙商银行票据池，为质押状态。（4）根据公司与工商银行临海支行、农业银行临海支行签订的最高额抵押合同，公司将其位于临海市柏叶中路、江石西路土地房屋抵押，为公司开立信用证、保函等产生的债务提供担保。该抵押物报告期末账面价值为58,879,487.99元，使用受限。谢谢！45、公司在泰国的生产基地建设进展情况如何？答：目前公司正在完善泰国生产基地的建设以及设备安装，具体投产时间要看泰国的疫情控制情况。46、2020年公司合并报表范围是否发生变动？答：发生变动，2020年6月11日，公司设立安内特建筑技术（上海）有限公司，注册资本为1000万元，持股比例为100%，纳入合并范围。谢谢！47、公司2020年毛利率下降的原因？答：根据新收入准则，2020年销售运费计入营业成本所致。谢谢！48、2020年受新冠疫情影响，公司净利润仍实现21%的增长，主要原因有哪些？答：主要原因为：一是通过多策并举、合力攻坚，公司营业收入逆势增长；二是因新疆东鹏合立投资的企业2020年在科创板发行上市公允价值上升，相应的投资收益增加。谢谢！49、经营活动产生的现金流量净额较去年大幅度增加，原因是什么？答：经营活动产生的现金流量净额本期数较去年同期数增加50.48%，主要系报告期营业收入增长的同时应收账款控制较好所致。谢谢！50、投资活动产生的现金流量净额较去年大幅度减少，原因是什么？答：投资活动产生的现金流量净额本期数较去年同期数减少185.70%，主要系报告期公司收回银行理财产品减少及东鹏合立投资增加所致。谢谢！51、2020年研发投了那么多，有成效吗？答：2020年公司研发支出总额为15,617万元。公司严抓落实技术领先的研发战略，以市场需求为导向，紧扣新品研发、技术创新、知识产权保护等重点工作，抢占核心技术高地，全力构筑技术“护城河”。2020年在研项目60多项，其中省级新产品立项10项、鉴定6项。谢谢！52、其他应付款同比大幅增加的原因？答：主要系限制性股票回购义务增加13,300万元所致。谢谢！（说明：因部分问题为重复或高度类似提问，故本记录表整理时予以剔除。） |
| **附件清单（如有）** | 无 |
| **日期** | 2021年4月23日 |