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：2021-018

|  |  |
| --- | --- |
| **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** | 招商证券:于泽群；南方基金:李锦文、余一鸣、袁立、卢玉珊、鱼晋华。  |
| **时间** | 2021年5月18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、请介绍一下伟星的文化和历史？答：伟星新材的企业文化源自控股股东伟星集团。伟星集团是一家民营企业，创建于1976年，具有40多年的创业历史，培育了服装辅料、塑料管道、房地产、光学镜片、水电、金融投资等六大产业，其中伟星股份、伟星新材是两家上市公司，也沉淀了深厚的企业文化，比如“团结、拼搏、求实、创新”的企业精神、“长期可持续发展”的核心价值观、“德才兼备、以德为先”的用人理念、“稳中求进、风险控制第一”的指导方针等。伟星新材创立于1999年，是伟星集团工业板块第二个工业企业，企业文化与经营理念与伟星集团一脉相承，其核心价值观是“长期可持续发展”，希望成为百年老店，希望做得基业长青，为此，传承“团结、拼搏、求实、创新”的企业精神，形成了“诚信、规范”“合作、共赢”的经营理念，磨砺出了“诚信勤勉、积极向上、不断进取、团结和谐”的各层级管理梯队，推动企业不断稳健发展。2、目前公司产品的全国市占率多少？答：目前公司主导产品PPR管材管件的全国市场占有率是8%左右。3、对于星管家服务，其他公司模仿难吗？答：服务不属于高科技项目，其本质取决于三个要素：一是企业的文化理念，这个决定了企业是否真正愿意认真去做服务的问题。不同的理念会有不同的行为，如果不是真心为消费者解决漏水安全隐患问题，而只是简单模仿应付，最终无法服务到位。二是管理能力，这将决定企业能否将服务做好。服务是一个系统化的工作，如果管理能力不强，很难管理好团队，系统地将服务体系执行到位。三是成本消化能力。服务是有成本的，如果企业没有足够的盈利能力，很难支撑服务。4、同心圆产品包括哪些？ 答：公司的同心圆产品主要以防水、净水为主，同时也包括其他很多管材、管件、配件等。5、装修频率低，公司产品口碑传递是否有效？答：公司零售业务产品主要应用于家庭装修环节，虽然不属于高频采购的商品。但二十多年来，公司一直坚持为消费者提供高品质产品和优质服务，在消费者、水工、家装公司中已经形成了良好的市场口碑，品牌美誉度和客户忠诚度都很高。6、如何看待工程业务？答：首先，我们认为工程业务的市场空间很大，不论是建筑工程还是市政工程，业务体量都非常大。近几年，随着政府对基础设施建设和建筑质量的重视，以及行业秩序不断规范，市场竞争环境逐渐趋于良性。对此，公司将积极把握工程业务的发展机会，不断做优做强工程业务。7、公司工程业务的策略？答：公司坚持在控制风险的前提下，采取差异化竞争策略，不断优选客户和项目，为客户提供具有竞争力、高性比的“产品+服务”，推动企业不断健康持续发展。8、公司+互联网战略如何定义的？答：过去三年的发展战略里，公司将互联网作为一项重要的决策与管理工具，我们希望通过在各个工作领域+互联网，提升我们的生产、管理、运营以及决策效率，赋能企业经营的方方面面。9、公司的国际化战略如何定位？答：国际化战略对公司来说，是一个长期战略，目前这个阶段，更多是基于公司未来发展的一个战略布局阶段，是公司国际化发展的初期布局。目前的国际化战略布局主要体现在：一、生产基地布局，公司目前在泰国设立工业园，希望通过该基地促进公司在东南亚以及南亚市场的发展，未来也可能会根据公司发展的需要在其他区域布局更多的基地和研发平台，为未来发展做好铺垫。二是营销布局。目前公司已经在多个国家和地区取得了的饮用水、燃气等方面最权威的产品体系认证，未来进一步加快各领域权威的产品认证，拿到更多的资质证书；同时加强国际团队的培养，加强营销能力提升，完善国际化营销布局，为未来的发展做好铺垫。三是品牌国际化布局，将公司主商标变更为“VASEN”，并在全球各区域注册，以便公司产品服务全球客户。 |
| **附件清单（如有）** | 无 |
| **日期** | 2021年5月18日 |