

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：2021-023

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	Capital Group: 庞超、Sean Zhuang、Roz Hongsaranagon、Piyada Phanaphat; Point72: Clair Yu、Iris Luk; UBS:Wenzhuo Du、Amelia Zhang。
时间	2021年6月22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	<p>1、请问公司二季度的经营情况？</p> <p>答：公司二季度的生产经营情况正常。</p> <p>2、请介绍一下公司的“星管家”服务模式？</p> <p>答：公司的“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，帮助业户了解并选择合适的管道及知晓今后使用中的注意事项。</p> <p>3、请问公司2019年、2020年收入增速放缓的主要原因是什么？</p> <p>答：公司2019年主要受精装房占比快速提升的影响，零售业务受到较大冲击，收入增速放缓；2020年主要受新冠疫情影响，1-4月份零售业务开展缓慢，5月份才逐步恢复正常，导致收入增速放缓。</p> <p>4、请问精装房目前以及未来对公司的影响如何？</p> <p>答：精装房对公司的影响在边际减弱。目前，一二线城市的精装房占比较高，三四线城市精装房的推进速度和力度均不如一二线城市，占比不高，因此对公司零</p>

售业务的冲击力也不会像前两年那样大。同时，随着政府对精装房监管趋严以及消费升级的趋势，精装房的质量在逐步提高，市场竞争环境也在向良性竞争方向发展。公司也设立了建筑工程事业部，积极承接该部分业务，目前，公司建筑工程业务发展良好。

5、公司工程业务销售收入不断提升对公司的毛利影响？

答：其实影响并不会太大，主要原因为：一是公司工程业务采取差异化竞争策略，优选客户和项目，并不断调整优化，保持了较高的经营质量和盈利水平；二是工程业务总体规模不大，随着业务量的提升，能够形成一定的规模效应。

6、公司零售业务未来的市场展望，如何保持其增长？

答：对于零售业务，公司重点通过提高市占率和扩品类来保持稳健发展，一方面加大在空白、薄弱市场的拓展力度，增加网点密度，同时在成熟市场，加快渠道下沉，不断提升市场占有率；另一方面，加大力度推进同心圆战略的实施，加速防水、净水等新品类的市场拓展，提高户均额。

7、请问公司防水和净水业务与管道业务的协同效应如何？

答：公司防水、净水产品的渠道通路与管道业务重合度较高，协同性较好。防水与PPR管都属于高分子材料，材料性能相近、技术相通；家装防水与家装管道属于前后道工序，销售渠道重合度非常高；公司在星管家服务方面积累了丰富的经验，防水沿用“产品+服务”的模式能得到较快推广。净水业务，全屋净水渠道与管道相同，相比之下，公司具备先发优势，能够借用渠道开拓业务。

8、如果竞争对手想要模仿“星管家”服务，难点在哪里？

答：主要在于成本和管理。成本主要体现在团队搭建、工具购置、各类费用等方面；服务是一个系统化的工作，其核心是管理，若做不好，则很难执行到位。

9、请问公司如何完善和丰富产品系列？

答：公司一方面通过内生发展来强化核心产品的竞争力，完善产品链，另一方面通过合作等外延方式补全产业链。

10、公司未来分红情况？

答：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结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>11、请问公司的业务是否有季节性？</p> <p>答：公司业务存在一定的季节性，相对来说，每年一季度属于淡季，往往会受装修习惯、春节放假时间较长以及冬季寒冷北方暂停部分施工等影响。</p> <p>12、请问公司零售端销售通道情况？</p> <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、业主为主。</p> <p>13、请问公司在家装公司中的竞争优势？</p> <p>答：一方面公司产品品质优异、配套完善，同时产品研发能力和定制能力较强，可以针对家装大客户定制个性化产品，提升其竞争力和溢价能力；另一方面公司有较强的售后服务能力，可以打消家装公司对于责任认定不清的顾虑，减少家装公司的后顾之忧。</p> <p>14、请介绍一下公司的企业文化和团队管理？</p> <p>答：伟星新材创立于 1999 年，控股股东为伟星集团有限公司，其创立于 1976 年，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，核心价值观是追求企业的长期可持续发展，并将伟星新材、伟星股份等工业板块作为长期可持续发展的基石。伟星新材的企业文化与经营管理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，做到基业长青，为此，伟星新材一直秉承着伟星“团结、拼搏、求实、创新”的企业精神和“诚信、规范”“合作、共赢”的经营理念，坚持“德才兼备、以德为先”的用人理念，非常注重团队管理和梯队建设，强调团结协作、协同作战，形成了一支具有较强凝聚力、战斗力和较高忠诚度的团队，从而推动企业持续稳健发展。</p>
附件清单（如有）	无
日期	2021 年 6 月 22 日