

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：2021-040

<b>投资者关系活动类别</b>	<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
<b>参与单位名称及人员姓名</b>	中信里昂：冷威、Yinan Wang；Manulife Asset Management：Doris Wang；Maple-Brown Abbott：BeiBei Hu；AXA GROUP：Jisheng Liu；HIGHCLERE INTL：Jan Klincker；POLUNIN CAPITAL PART：Garey Yeo；SOMERSET CAPITAL MAN：Shashank Savla.
<b>时间</b>	2021年9月15日
<b>地点</b>	公司
<b>上市公司接待人员姓名</b>	谭梅等
<b>投资者关系活动主要内容介绍</b>	<p>1、请介绍一下公司产品种类及应用领域？</p> <p>答：公司的产品主要为塑料管道类产品，分为三大系列：一是PPR系列管材管件，主要应用于建筑内冷热给水；二是PE系列管材管件，主要应用于市政给排水、燃气、采暖等领域；三是PVC系列管材管件，主要应用于排水、电力护套等领域。</p> <p>2、请问公司的核心竞争力有哪些？</p> <p>答：公司的核心竞争力主要包括以下几个方面：一是品牌与品质，公司具备较高的品牌知名度和美誉度，产品质量优异且得到了市场的长期检验与认可；二是渠道，公司经销模式相对扁平，且拥有30多家分公司以及1700多名销售和服务人员，市场执行力及应变能力较强；三是研发能力，公司一直以研发为先锋，非常重视技术研发工作，在技术提升、产品配套、系统设计、应用技术等方面具有雄厚实力；四是企业文化和团队，公司坚持长期可持续发展的核心价值观，强调团队运营和梯队建设，实现共赢共创，形成了特色的伟星文化。</p> <p>3、请问上半年公司市政工程业务增速不高的原因及应对措施？</p> <p>答：2021年上半年公司市政工程业务增速较慢，主要是项目延迟开工较多以及公司风控更加严格所致。对此，公司进行积极调整，加大业务的区域拓展和布局，</p>

优选客户和项目，并完善“产品+服务”的模式，提高用户粘性，提升产品核心竞争力。近期，公司市政工程业务量逐步回升。

4、请问公司业务的账期情况？

答：公司零售业务基本为现款现货；工程业务的账期一般在3个月内。

5、请问公司原材料的库存情况？

答：公司原材料的库存一般为1-2个月。公司通常会根据原材料供给与需求、外部环境等情况做好价格走势的分析与判断，把握采购的节奏。

6、请问公司未来的成长驱动力在哪里？

答：一是市占率的提升，公司主要产品PPR管道的全国市场占有率只有8%，其他产品市占率更低，未来提升空间较大。二是品类的拓展，公司防水、净水等新产品增速较快。

7、请问公司防水业务和净水业务的拓展情况？

答：公司防水业务和净水业务目前主要立足零售，利用现有渠道进行业务拓展。其中，防水的产品系列已经比较完备，业务模式也基本成熟，通过“产品+服务”的模式在全国范围内推广，目前市场拓展良好；净水业务的产品系列已经比较完备，业务模式正在逐步完善，目前销售情况较好。

8、请问防水和净水业务的毛利率情况？

答：目前防水、净水业务的毛利水平与公司综合毛利率差不多，未来随着销售规模的逐步扩大，其毛利率应该会有所提升。

9、请问公司上半年的业绩情况？

答：公司上半年的业绩保持了一贯的高质量和稳健发展态势，主要的业绩亮点有三个方面：一是在原材料价格涨幅较大的情况下，综合毛利率只下降了1.59%，毛利率承压能力较好；二是跨区域拓展做得较好，上半年公司在华北、西部、华南、华中等市场的收入增速均超过35%，区域拓展逐渐见到成效；三是上半年公司防水业务的销售收入增速为90%左右，净水业务的销售收入增速为80%左右，说明新品类拓展逐渐加速。

10、请问公司对于原材料价格大幅上涨的应对措施？

答：针对原材料价格大幅上涨，公司主要采取了以下应对措施：一方面根据成本加成的原则，对相应产品进行提价，缓解原材料上涨的压力；另一方面，公司积

	<p>极对内深挖潜能，通过技术改造降本降耗，通过自动化、信息化融合，加强智能制造，提高生产与管理效率化解部分成本压力。</p> <p>11、目前部分精装房倾向使用价格偏低而质量一般的产品，公司如何看待和应对？</p> <p>答：这种现象是阶段性的，目前消费升级的趋势非常明确，消费者愈发重视产品品牌与品质。同时国家和地方也在积极出台相应政策保证行业的健康发展，市场竞争将逐步趋于良性。对此，公司会继续坚持转型升级，通过差异化竞争策略，发挥公司的品牌竞争力和核心优势，促进公司建筑工程业务健康快速发展。</p>
附件清单（如有）	无
日期	2021年9月15日