

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：2021-042

<p><b>投资者关系活动类别</b></p>	<p><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</p>
<p><b>参与单位名称及人员姓名</b></p>	<p>兴业证券：李阳；南方基金：李锦文；中信建投基金：周户、梁斌；华融证券：蒋沙；泓澄投资：曹中舒；银河基金：神玉飞；上银基金：郑众；博润投资：华昕怡；国泰基金：李恒、戴计辉、施钰；养正投资：刘鹏；鹤禧投资：李广杰、宋正园；广发证券：于洋；大家资产：李超；盈米基金：鲁明、贾璐珊；新华资管：姚鑫；银华基金：周书、苏静然；中邮人寿保险：杨琛；乾石投资：傅胜坤；富国基金：赵晨阳；上海国际信托：刘白；摩根士丹利华鑫：滕懋平；华安基金：李晓峥；弘康人寿保险：王东；中国国际金融：薛一品；国联人寿保险：夏雪冰；国信证券：章耀；博时基金：施永辉；中再资产：赵勇；信达澳银基金：刘维华；招商基金：姚爽；海富通基金：陈晓翔；创金合信基金：李晗；招银理财：龚正欢；香港建银国际：鲁沛；中信证券：冷威、赵新宇等；江信基金：马光耀；金广资产：严玮；巴沃资产：戚丽雅；快乐投资：马明星；天时开元：赵欣；淳厚基金：王晓明；国华兴益资产：刘旭明；人民养老：吴强；翊鹏投资：于淼；国泰君安证券：周晨；施罗德基金：Candice Chen；清和泉：赵高强；丰岭资本：金斌；万家基金：李黎亚；国都自营：汪元刚；OASIS：Eva Chen；禾永投资：焦云；东方阿尔法：潘令梓；安和资本：王珏；禾丰正则：汪亚；诺德基金：黄伟；文渊资本：王赫；兴全基金：余喜洋；中意资产：臧怡；长城财富：胡纪元；永赢基金：于航；国金资管：邱友锋；平安资产：万淑珊；中融信托：赵晓媛；摩根：罗磊、王金琳；Point 72、Millennium、Polymer Capital、UBS Asset management、Aberdeen 等。</p>
<p><b>时间</b></p>	<p>2021年9月28日</p>
<p><b>地点</b></p>	<p>公司</p>
<p><b>上市公司接待人员姓名</b></p>	<p>谭梅等</p>

<p><b>投资者关系活动主要内容介绍</b></p>	<p>1、请问房地产政策收紧对公司房地产业务的影响？</p> <p>答：近两年，国家和各地方政府出台的房地产政策较为密集，尤其是三道红线等政策对房地产开发商的融资环境、业务拓展等造成一定的影响。对公司而言，公司零售业务以刚需为主，其影响有限。建筑工程业务方面，公司客户相对优质，且业务占比不高，总体影响也不会很大。公司零售业务和建筑工程业务的发展潜力和空间依然较大。</p> <p>2、请问公司星管家服务是否与家装公司自身现有的服务重叠？</p> <p>答：由于家装公司的定位不同，其对星管家的服务需求也不同。对于部分家装公司，若其自身没有专业的施工服务团队，则公司的星管家服务能够提供较好保障，减少其后顾之忧，这对于他们来讲非常重要。目前，家装公司尤其是中小型家装公司需要星管家服务在逐步增多。</p> <p>3、请问公司如何看待渠道成本的趋势？</p> <p>答：随着公司销售规模的增长，销售费用会同步增长，但是销售费用率会逐步降低。</p> <p>4、请问公司工程业务的现金流情况如何？</p> <p>答：公司非常重视对现金流的管理，目前应收账款情况良好，公司现金流较为健康。</p> <p>5、请问公司如何看待二手房的装修需求？</p> <p>答：目前从全国整体来看还是以新房为主，但一线城市的二手房占比相对较高。未来随着二手房交易的增多、存量房的基数变大，二次装修、旧改的市场体量会越来越大。</p> <p>6、请问公司防水业务推进及提价情况？</p> <p>答：目前公司防水产品的业务模式、销售通路比较成熟，基本按照年初的计划推进。由于原材料价格上涨，防水产品上半年有提价，提价幅度基本覆盖了原材料价格的涨幅。</p> <p>7、请问限电双控对公司的影响？</p> <p>答：公司产品及生产过程绿色无污染，也不属于高能耗企业，目前政府限电及双控政策对公司影响不大。</p> <p>8、请问公司各业务板块的规划？</p>
-----------------------------	---

	<p>答：未来，公司会坚持“零售、工程双轮驱动”的发展战略，公司希望各项业务都有较好的发展，未对各业务占比做具体要求及限制。</p> <p>9、公司未来新增产能的情况？</p> <p>答：公司始终秉承“以销定产”“先有市场、后建工厂”的原则进行产能布局，未来在防水、净水以及相关管道产品方面均有可能进一步扩充产能。</p> <p>10、公司认为需要向竞争对手学习的地方有哪些？</p> <p>答：一直以来，吉博力和乔治费歇尔都是公司学习的标杆企业，其中吉博力在建筑排水、卫浴领域竞争力较强，乔治费歇尔在系统集成供应和工业管道研制方面具有很强的技术实力。这两家企业都是全球塑料管道行业的优秀企业，公司希望通过不断努力，学其所长，补己之短，早日成为国际一流企业。</p> <p>11、请问公司的竞争对手情况？</p> <p>答：塑料管道行业属于充分竞争市场，公司在不同产品、不同区域会有不同的竞争对手。</p> <p>12、请问公司原材料的库存情况？</p> <p>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。</p> <p>13、请介绍一下公司在新区市场拓展情况？</p> <p>答：由于全国各个区域消费习惯、理念的差异，其拓展情况都不太一样。公司会深入研究其市场状况，“对症下药”，制定相对应的销售策略，从而进行市场拓展。</p> <p>14、请问公司的新品类拓展情况？</p> <p>答：防水、净水是公司重点推进的品类，目前这两类产品市场拓展情况良好，基本按年初计划稳步推进。</p> <p>15、请问中西部精装房的提升对公司的影响？</p> <p>答：中西部精装房的占比提升这两年并不明显，部分地方甚至出现精装改毛坯的现象，随着政府对精装房监管趋严以及推动力度减速，我们认为，精装房对公司零售业务的负面影响不大。</p> <p>16、请问公司国际化进展？</p> <p>答：公司国际化进展主要有以下几点：一是生产基地走出去，9月6日泰国生产基地正式投产；二是国际化营销渠道取得进展，已经完成国外重点市场的产品认</p>
--	--

	证；三是积极跟随“一带一路”的战略，大客户拓展呈现积极的效果；四是品牌国际化，将公司主商标变更为“VASEN”，并在全球各区域注册，以便更好地服务全球客户。
附件清单（如有）	无
日期	2021年9月28日