

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：2021-046

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	高盛证券：郑睿丰、卢佳玥；FIL：Theresa Zhou；Polymer Capital：Mark Tang；Goldman Sachs Asset Mgmt：Amy Ji；Red Gate Asset Mgmt：David Liu；Southeastern Asset Mgmt：Yaowen Zhang；Janchor Partners：Yuantao Wang；光大证券：孙伟风、陈奇凡、肖意生、高鑫、陶奕、刘晓慧、梁晨；宁波银行理财：孙文瑞；鹏华基金：李璞；中银国际资管：郭毅；东方阿尔法基金：潘令梓；中金基金：于智伟；农业银行理财：公晓晖；前海人寿：金斌；幻方量化：柴伟；东吴基金：朱冰兵；东方证券资管：张伟锋；中国再保险：伊思杨；创金合信：李晗；国信证券自营：章耀；光大信托：晁明东；博时基金：冯喜建；摩根资产：高云；景林资产：周茜；五矿信托：王东；西部利得基金：汪元刚；宁泉资产：陈逸洲；人保资产：金川；东海基金：胡德军；中国人寿：和川、于蕾；兆天投资：蔡仁飞；国泰君安证券：黄涛；万家基金：李黎亚、郑中天等。
时间	2021年11月4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、请问房地产行业环境承压情况下，对公司业务的影响？</p> <p>答：近期，国家推出较多的房地产调控政策，其目的是为了抑制投机、支持刚需，促使房地产行业向持续健康、高质量方向发展。因此从长远看，这是好事。当然短期来看，房地产行业肯定会有阵痛，作为相关产业链的企业，公司的业务或多或少会受到影响。随着政策逐步落地，会对公司建筑工程业务带来一定的压力，但其占比不高，而且与公司合作的客户注重品质和品牌，相对优质，因此影响相对有限。对于公司零售业务而言，以刚需市场为主，且未来零售空间依然很大；消费升</p>

级的趋势则会带来更多的改善性需求，对此，我们将通过提市占率、扩品类等方式，来推动公司零售业务的持续稳健增长。

2、请问公司收购的新加坡捷流公司如何跟现有业务产生协同？

答：捷流公司是一家专业从事排水系统设计与施工服务的集成系统运营商，亚太地区领先的排水管理专家，与公司协同效应明显：一是捷流公司在排水领域技术领先，并有着较高的品牌美誉度和市场影响力，公司在给水领域具有较强的竞争优势，收购有助于公司完善给排水产品链，进一步做强给排水业务；二是捷流公司具有出色的系统集成设计与研发能力，有助于公司提升系统集成设计与服务能力、实现盈利模式创新升级具有非常重要的意义；三是捷流公司总部位于新加坡，在东南亚一带具有较好的市场基础和较强的市场竞争力。公司泰国工业基地已经投产，海外营销团队与渠道正在逐步完善过程中，有助于公司进一步做强东南亚市场、加速国际化战略布局。同时，捷流公司跟国内很多设计院已建立良好的合作关系，本次收购对国内市场的拓展具有良好的推动作用。

3、请问公司经销商及网点的拓展情况？

答：公司一级经销商相对稳定，目前有 1,000 多家；终端营销网点增长比较明显，每年净增加 1,000-2,000 家，目前有 29,000 多家。

4、请问公司四季度的经营情况如何？

答：目前，公司经营情况正常，保持了稳健的发展态势，管理层也在努力按照既定的计划目标开展相关工作，希望能够较好地完成年度的目标和计划。

5、请问今年公司市政工程业务增速不高的原因及应对措施？

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，公司加大了市场拓展力度，加快区域拓展和布局，并不断完善业务模式，强化团队建设，提升产品核心竞争力。三季度，公司市政工程业务逐步向好。

6、请问公司的理财情况？

答：公司在不影响正常经营的情况下，合理利用闲置自有资金开展低风险保本型短期理财产品投资，主要是为了提高公司资金使用效率，增加投资收益。

7、请问公司第三季度零售业务增速较快的驱动因素？

答：我们认为，第三季度零售业务增速较快的原因主要是公司各职能及业务线

	<p>执行既定的战略思路比较到位，市占率提升和同心圆产品配套拓展等方面均取得一定成效。</p> <p>8、请问公司防水业务、净水业务的拓展情况？</p> <p>答：目前公司防水业务、净水业务发展情况良好，基本按计划推进。</p> <p>9、请问公司 PPR 产品的市占率如何？</p> <p>答：目前公司 PPR 产品的全国市场占有率是 8%左右。</p> <p>10、请问公司产品的定价策略？</p> <p>答：公司产品定价主要采取成本加成法，其中，工程类产品价格随行就市，按单定价；零售类产品的价格体系相对比较稳定，如果成本端波动较大，公司会综合考虑各因素，对产品价格进行适当调整。</p> <p>11、请问公司如何看待精装房的趋势？</p> <p>答：目前精装房的占比在不同区域呈现不同的情况：一二线城市，精装房占比保持了较高的比例；三四线城市，精装房的推进速度和市场需求均不如一二线城市，近两年占比有所下降。我们认为，总体上精装修对公司零售业务的影响在边际减弱。</p> <p>12、请问公司各分业务的销售收入占比？</p> <p>答：根据公司 2021 年半年度报告数据，零售业务、工程业务销售收入占比大致为 70%和 30%。</p> <p>13、请问公司在原材料价格大幅上涨的情况下如何保持毛利的基本稳定？</p> <p>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，促使公司毛利保持较好的稳定性。</p> <p>14、请问公司商业模式转型下，是否会对现金流产生影响？</p> <p>答：不会影响。零售业务基本为现款现货；工程业务的账期一般在 3 个月左右。</p>
附件清单（如有）	无
日期	2021 年 11 月 4 日