

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：2021-051

<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>中银证券：陈浩武、余斯杰、林祁桢、曾晖、黄家斌、郑静文、郝子禹、尹天惠；安信资管：前广；申港证券：刘宇栋；银河基金：神玉飞、杨文超；青风化工：秦威；淳厚基金：王晓明；金鹰基金：于利强；长信基金：祝昱丰；长城证券：冉飞；东方基金：曹钧鹏；弘毅远方基金：黄振东；东吴基金：朱冰兵；太平基金：史彦刚、卢文汉；珠江人寿：于晓强；国泰基金：戴计辉；新华基金：刘晓晨；众钰/钰创：吴远；西部证券：朱健、卫元元、鹿轩赫；宁银理财：孙文瑞；中欧基金：卞玺云；国君资管：周晨；安信自营：王涵蓉；中信自营：黄俊豪；中金基金：于智伟；长城保险资管：胡纪元；翊鹏投资：夏志平；创金合信：方丽；太平洋证券：江川；森林湖资本：杜金燕；中邮人寿保险：杨琛；耀之资产：叶祎梦；中泰资管：王桃；招银理财：龚正欢；丹羿投研：张昭丞；施罗德投资：丑凯亮；景林资产：周茜；PinPoint 保银：徐垒；建信保险资管：曹昕一；石锋资产：边康祥；证投：王树娟；广银理财：蒋栋轩；中意资产：胡冬青；国泰财险：白培根；安信基金：张明；中银资管：陈冠雄；大家资产：张为；招商证券：于泽群、袁定云等。</p>
<p><b>时间</b></p>	<p>2021年12月8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、请介绍一下公司近阶段的经营情况？  答：公司2021年1-9月营业收入为40.26亿元，同比增长25.02%；归属于上市公司股东的净利润为7.72亿元，同比增长5.27%；若剔除股权激励摊销费用和东鹏合立投资收益的影响，净利润与营业收入基本同步增长。公司近期经营情况正常，保持了稳健的发展态势。</p>

	<p>2、请问公司防水、净水业务的开展情况？</p> <p>答：公司 2021 年 1-9 月防水业务的销售收入增速为 80%多，净水业务的销售收入增速为 70%多，受疫情影响较上半年增速有所放缓，但总体发展情况良好，基本按计划推进。</p> <p>3、请问公司目前原材料的储备情况？</p> <p>答：公司原材料储备一般为 1-2 个月。</p> <p>4、请问公司今年对产品的提价情况？</p> <p>答：公司上半年对金属管件、全系产品分别进行了提价，下半年对 PVC 产品进行了二次提价。其中，零售业务的产品提价幅度基本能够覆盖原材料的涨幅；工程业务的产品价格也有调整，具体还是随行就市、按单定价为主。</p> <p>5、请问公司市政工程业务未来品类拓展规划？</p> <p>答：市政工程业务品类拓展主要体现在领域拓展。目前，公司市政工程业务主要集中在市政供水、燃气、热力以及采暖等领域，近几年，公司正在逐步拓展船舶、海洋、油田等进入门槛相对较高的工业管道领域。</p> <p>6、请问公司国际化战略的实施情况？</p> <p>答：目前公司的国际化战略主要侧重于前期布局，包括生产基地的布局、营销体系以及营销团队的搭建、国际化品牌的树立等基础性工作，为下一个五年规划做准备。同时，公司也希望在这个过程中发现和引进好的技术、项目和产品，进一步提升公司的核心竞争力。</p> <p>7、请问公司为什么收购捷流公司？</p> <p>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，能与公司产生较强的协同效应：一是产品和业务的协同。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。二是技术和创新经营模式的协同。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重要意义。三是市场开拓的协同。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</p>
--	---

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。

8、请问公司资本开支情况？

答：近几年公司每年的资本开支大约在 2 个亿左右，主要用于生产基地的完善、产能的新增与设备的智能化改造。

9、请问公司未来对于各业务板块的规划？

答：未来公司会继续坚持“零售、工程双轮驱动”的业务发展战略，公司希望各项业务都能实现健康快速发展，但未对各业务占比做具体规定。

10、请问能耗双控政策对公司的影响？

答：公司产品及生产过程绿色无污染，也不属于高能耗企业，目前政府能耗双控政策对公司影响不大。长期来看，能耗双控的要求会越来越高，未来公司将继续加大投入推进节能降耗工作。

11、请问家装公司是否仍会用到公司的星管家服务？

答：在与家装公司的合作中，是否提供星管家服务主要取决于家装公司的实际需求。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。

12、请问公司防水业务和净水业务与管道渠道的重合度？

答：目前公司防水、净水等新业务主要依托于现有的管道零售渠道，重合度较高。

13、请问公司泰国生产基地的产能情况？

答：公司泰国工业园于今年 9 月正式投产，因国外疫情影响和产能分期建设等原因，目前产能规模较小，后续会根据市场需求逐步扩大。

14、请问公司如何看待贝壳等互联网平台进入家装公司所带来的影响？

答：我个人认为，贝壳等互联网平台进入家装市场在引流方面会有明显优势，但是其发展可能要取决于其线下的资源整合以及执行落地的能力，它们的加入，可能会带给家装业主一些新的体验；同时，我想说的是，这些平台不是公司的竞争对手，而是合作伙伴，会给公司带来更多的客户选择，共同为消费者做好服务。

15、请问公司零售业务更侧重提市占率还是扩品类？

答：从公司层面来说，提升市占率和扩品类同等重要，只是在不同市场的侧重点不一样。对于市占率较高的成熟市场来说，会更加侧重通过同心圆战略扩张品类，

	<p>进一步提升户均额；对于薄弱区域，目前更需要加快市场拓展力度，不断提升市占率。</p> <p>16、请问公司如何管理经销商？</p> <p>答：公司主要通过全国各地的分公司和办事处来管理经销商，公司在各地设立分公司的主要作用体现在三个方面：一是市场开拓职能，开发更多的经销商，从而更好地拓展市场；二是市场管理监督职能，对品牌形象、营销策略、市场秩序、政策执行等进行管理和监管；三是市场服务职能，秉承合作共赢的理念，为经销商提供各类管理、营销以及市场推广培训，帮助其做强做大。</p> <p>17、请问公司目前经销商及网点数量？</p> <p>答：目前公司拥有 1000 多家一级经销商，29000 多个营销网点。</p> <p>18、请问介绍一下公司的企业文化？</p> <p>答：公司确实具有深厚的企业文化，其中最核心的是公司的核心价值观“长期可持续发展”，公司希望做到基业长青，成为百年老店，围绕这个目标，公司不断从产业结构、企业结构、人才梯队、公司治理、激励机制、风险防控等方面构建保障体系，确保实现长期可持续发展，并磨砺出了“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。</p>
附件清单（如有）	无
日期	2021 年 12 月 8 日