

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：2022-004

<p>投资者关系活动类别</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>参与单位名称及人员姓名</p>	<p> MORGAN STANLEY: Albert Cui; ASPEX MANAGEMENT: Key Yin; EURIZON CAPITAL: Andrew Lee; OXBOW CAPITAL MANAGEMENT: Max Chua; PRIVATE INVESTOR 815: Scott Liu; SUMITOMO MITSUI DS AM: Joseph Ho; TENG YUE PARTNERS: Shan Yang; ALLIANZ GLOBAL INVESTORS: Catherine Chan; LIBRARY RESEARCH: Charles Jin; TORQ CAPITAL MANAGEMENT: Nick Li; WARD FERRY MANAGEMENT: Iris Wang; 光大证券: 孙伟风、陈奇凡; 富国基金: 赵晨阳; 创金合信: 李晗; 平安资产: 张慧、严鹏; 尚石投资: 吕伟志; 前海人寿: 林海; 易贸集团: 肖林; 浦银安盛基金: 王爽、陈晨; 大家资产: 石泰华; 元大证券信托: 孙新铭; 淡水泉投资: 林盛蓝; 盛宇基金: 刘力; 民生银行资管: 王璐; 兴业基金: 陈旭; 中国人寿: 和川; 东方阿尔法基金: 潘令梓; 国信证券自营: 章耀; 新华基金: 周晓东; 施罗德投资: 陈健骥; 九泰基金: 赵万隆; 前海开源: 郑瀚; 上汽顾臻: 沈怡雯; 前海登程: 张东; 东海基金: 杨红; 民生通惠: 罗丹; 广发基金: 姚铁睿; 寻常投资: 姜荷泽; 广发证券: 谢璐、张乾; 富邦證券信託: 朱家玄; 胤胜资管: 王青; 青榕资管: 何卉; 驼铃资管: 赵若然; 中信建投基金: 张睿; 弥远投资: 简佳; 德华创业投资: 杜波; 光大证券资管: 肖意生; 大成基金: 马越洋; 骅逸永兴资管: 廖景详; 景利丰投资: 彭少楷; 海通证券: 汤煦冬; 前海君愿基金: 李卓; 海宸投资: 杨洋; 信达澳银基金: 邹运; Fuh Hwa SITE Asset Management: 林睿廷; 国寿安保基金: 李捷; 东方基金: 曹钧鹏; 擎天普瑞明投资: 杨文静; 启态易方投资: 李亦俊; 塔基资管: 王莉莉; 中信建投证券: 宿晓杰; 兴业银行: 陈亚龙; 恬昱投资: 肖建中; 尚雅投资: 陈天驰; 泰康资管: 曹令; 盈峰资本: 张庭坚等。 </p>
<p>时间</p>	<p>2022年1月13日</p>
<p>地点</p>	<p>公司</p>

<p>上市公司接待人员姓名</p>	<p>谭梅等</p>
<p>投资者关系活动主要内容介绍</p>	<p>1、请问公司建筑工程业务回款情况？</p> <p>答：公司建筑工程业务汇款情况良好。一方面由于坚持“稳中求进，风险控制第一”的原则，优选客户、优选项目，客户质量和项目质量较好；另一方面，是公司建筑工程业务大部分通过经销商运作，应收账款回笼快，基本控制在三个月内。</p> <p>2、公司为何要推进“系统集成+服务”模式？</p> <p>答：这是市场竞争的需要、也是客户需求的选择，同时也因为公司在产品品质和系列化、系统集成设计能力、服务落地能力等方面具备了深厚的积淀和充足的经验，“系统集成+服务”模式能够进一步增强公司的竞争优势，因此，我们希望在商业模式方面进行创新与升级，构建更宽的护城河。</p> <p>3、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>4、请问公司零售业务在新房和二手房的应用比例？</p> <p>答：不同区域市场的具体比例有所不同。目前一、二线城市的二手房占比逐步提高；其他城市尤其是扩建速度较快的城市，目前还是以新房为主。</p> <p>5、请问公司如何看待行业集中度提升的情况？</p> <p>答：我们认为，塑料管道行业集中度提升是市场竞争的必然结果。对于很多小企业而言，近几年的生存环境确实越来越难。对于零售业务，越来越集中到品牌企业的竞争，部分小企业没有品牌、渠道、服务等竞争优势，很难在市场中生存；对于工程业务，客户要求越来越高，同时应收账款等问题导致本来就资金实力不足的小企业资金压力进一步加大，导致工程业务也向实力较强的中大型品牌企业集中。</p> <p>6、请问公司零售端渠道的变化情况？</p> <p>答：目前公司零售端销售通道依旧为家装公司、水电工工长、业主。不过其占比在持续变化，一二线城市家装公司的占比提升较快，其他区域还是以水电工工长以及业主自购为主。</p> <p>7、往后看三到五年，公司零售业务如何实现持续增长？</p> <p>答：未来三到五年，公司零售业务主要通过提高市占率和扩品类来实现增长，</p>

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，从而保证公司零售业务持续稳健发展。

8、政府提出的地下管网和水利设施建设对公司业务会产生多大影响？

答：近期，中央经济工作会议把地下管网和水利设施建设提到了一定的高度，各地政府也非常重视。其中，地下管网的铺设会涉及会涉及给排水管、燃气管、热力管等管道，会对公司市政工程业务的拓展带来一定积极的影响。水利设施建设比如南水北调等主干工程不太会用到塑料管，但其支网建设可能会用到大量塑料管道，公司市政工程业务也会积极关注并积极开发这方面的业务。

9、请问公司 2021 年四季度零售业务的变化趋势？

答：公司 2021 年四季度零售业务经营情况正常，基本延续了三季度稳健的发展态势。

10、请问塑料管道替代其他管道的趋势如何？

答：塑料管道具有环保、节能、卫生、柔韧性好等性能特点，“以塑代钢”趋势非常明显，特别是随着其应用技术、材料性能的不断进步，塑料管道的应用领域得到进一步拓宽。未来，燃气、供暖、热力、通讯以及化工、电力、海洋、油田等领域的应用比例将不断提高。

11、请问公司防水业务的布局情况？

答：公司防水业务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。

12、请问公司未来的产能规划情况？

答：公司遵循“以销定产”的原则进行产能布局，目前公司新增产能主要来自现有生产基地的扩产扩建、智能化改造等，未来会根据市场拓展规划进一步扩建生产基地。

13、请问公司海外生产基地的情况？

答：受国外疫情影响，目前公司泰国工业园产能规模较小，后续会根据市场需求逐步扩大。

14、请公司展望一下 2022 年产品的提价空间？

	<p>答：公司产品定价主要采取成本加成法，毛利率受其波动影响，其中，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；工程类产品价格随行就市，按单定价。</p> <p>15、请问 2021 年四季度公司原材料的价格情况？</p> <p>答：2021 年四季度原材料的价格环比有所下降，同比 2020 年仍有上升，总体呈高位震荡趋势。其中，PPR、PE 相对稳定，PVC 有所回落但仍处于高位。</p> <p>16、请问公司目前经销商及网点数量？</p> <p>答：目前公司拥有 1,000 多家一级经销商，29,000 多个营销网点，每年净增加 1,000-2,000 家。</p> <p>17、请问公司防水业务的竞争优势有哪些？</p> <p>答：公司防水业务目前定位家装防水市场，主要对标国际一流品牌，核心竞争优势有以下几点：一是公司产品定位高端，品质优异；二是公司深耕家装市场，对客户的需求和痛点较为了解，“产品+服务”能够较好地解决消费者的后顾之忧；三是防水业务属于管道安装的下道工序，能够依托管道业务经销渠道和销售通路开展业务，实现资源共享。</p>
附件清单（如有）	无
日期	2022 年 1 月 13 日