

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：2022-009

<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>德邦证券：闫广、杨东谕；天弘基金：董建楠；国泰基金：李恒；华美国际投资：赖冰一；嘉实基金：尚广豪、卓佳亮；鹏华基金：张子健；华夏未来资本：荣景昱、杨俊；睿远基金：尹世君；八尺龙投资：姜梁；富国基金：王翊；兆天投资：蔡仁飞；华泰柏瑞基金：盖培民；涌津投资：傅逞强、刘敬文；东吴证券：黄诗涛、谭昕怡；广发基金：代振华；银河基金：神玉飞、杨文超；弥远投资：简佳；九泰基金：赵万隆；博道基金：钱程；东方红：韩冬、张伟锋；星石投资：陈飞；中信保诚基金：吴一静；永诚财险资管：祁莉文；国华兴益保险：韩冬伟；南华基金：刘凯兴；相生资产：张涛；建信信托：常馨月；煜德投资：王亮；博时基金：刘俊诚；鹤禧投资：李广杰；西部证券自营：郭亦骏；中加基金：刘晓晨；东北证券自营：张能进；红筹投资：王之栋；招商基金：贾仁栋；第一曼哈顿：吴幼草；中泰证券资管：郭祎姮；光大保德信基金：苏淼；弘毅远方基金：周鹏；东财基金：唐忠；同方全球人寿：任清莲；东海证券自营：李富华；千合资本：谢平；中国人寿养老：刘统；德邦基金：金烨；森锦投资：周扬、王耀宗；BNP PARIBAS：王国光；平安基金：李洋；浙商证券自营：姜守全；民生通惠资管：江博文；华泰保险资管：王翩翩；华安基金：饶晓鹏等。</p>
<p>时间</p>	<p>2022年2月16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、请介绍一下公司目前的经营情况以及今年的经营计划？ 答：公司目前经营情况正常，年度经营计划还在制定过程中，相关指标会在2021年年报中披露。</p>

2、请公司展望一下 2022 年各项业务需求端的情况？

答：对于零售业务而言，业务主要面向刚性需求和改善性需求，同时存量市场逐年增加，因此，我们认为零售业务发展会比较稳定。对于建筑工程而言，今年房地产总体环境较为艰难，但公司的客户质地相对较好，公司也会继续坚持“风险控制第一”的原则，优选客户、优选项目，不断强化公司的核心竞争优势，促进业务稳健发展。对于市政工程而言，政策层面更加宽松，预计外部环境要好于去年，有利于公司市政工程业务的开拓。

3、请问公司原材料库存情况如何？

答：目前公司原材料库存比较正常，为 1-2 个月左右。

4、请问公司去年工程业务好的方面有哪些？

答：公司去年工程业务好的方面主要体现在高质量发展上面，在规模增长的同时，实现了风险的有效控制，不管是建筑工程业务还是市政工程业务，应收账款控制非常良性，经营质量较好。

5、请问公司是自己还是通过经销商开拓地下管网业务？

答：地下管网业务主要通过公司市政工程进行业务承接，直销和经销都有，后续会坚持“直销”和“经销”两条腿走路，一方面公司会在控制风险的前提下努力争取业务，另一方面也会推动经销商把握地方的政策导向，积极开拓业务。

6、请问公司产能建设情况？

答：公司通常遵循“以销定产”的思路配套相应的产能。目前公司产能基本能够满足销售端的需求，未来会根据市场拓展规划扩建生产基地。

7、请问公司投资的股权基金东鹏合立，目前项目运作情况如何？有无投资与公司协同性较高的项目？

答：由于实际操作过程中战略配套项目比较难找，目前东鹏合立的投资基本上都是财务性投资项目，该基金一直坚持“风险控制第一”的原则，总体运营情况良好，投资风险较小。

8、公司今年年初完成捷流公司的股权交割，在协同方面会带来哪些帮助？

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，与公司协同效应明显，主要体现在三个方面：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。

9、请问公司泰国工业园的建设进度？

答：公司泰国工业园于 2021 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。

10、请问公司防水业务和净水业务的进展如何？

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。防水业务通过“产品+服务”的模式在全国范围内推广，得到了市场的广泛接受和认可；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，目前市场认可度也越来越高。

11、请问公司为什么从“产品+服务”进一步升级到“系统集成+服务”？

答：这是顺应消费升级的需要、也是适应市场竞争的必然选择。在“产品+服务”的推进过程中，公司发现单一产品还不能很好地满足消费者的需求，彻底解决消费者痛点。因此，公司将业务模式进一步创新升级为“系统集成+服务”，这样既能很好的满足消费者的需求，也构建更宽的“护城河”，进一步增强公司的竞争优势。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，公司有信心做成该模式。

12、请问公司市政工程业务的竞争情况如何？

答：相对零售业务，公司市政工程业务的竞争优势没有那么明显，主要的优势在于产品的品质与服务。近几年，公司逐步在市政工程业务导入服务，有效减少客户后续维护的运营成本，解决其痛点，受到客户的逐步认可。同时，在一些新领域如船舶、渔旅等，公司逐步尝试推行“系统集成+服务”，实现差异化竞争。

13、请问公司对于零售业务未来占比的规划如何？

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。零售仍然是公司重要的发展基础。

14、请问公司海外业务的开拓情况？

答：目前公司海外业务的销售占比相对较小。近几年海外业务主要侧重于国际化战略的前期布局和基础性工作：一是生产和市场的布局，在泰国设立了生产基地，首先做好东南亚、南亚的市场布局，然后是欧美等其他市场的布局；二是国际化人才的储备以及国际化团队的搭建；三是品牌国际化布局，比如升级公司主商标为“VASEN”，并在全球各区域进行体系认证，以便公司产品服务全球客户；四是设立海外技术研发和投资平台，通过技术和项目的引进提升公司的核心竞争力。

15、请问公司零售业务未来的驱动力在哪里？

答：公司零售业务未来的驱动力主要体现在三个方面：一是市占率的提升，二是产品品类的拓展；三是业务模式的升级。

16、请问公司渠道数量的变化情况如何？

答：公司营销渠道整体比较扁平，一级经销商有 1000 多家，营销网点为 29000 家左右，每年净增加 1000-2000 家，仍处于不断扩张的阶段。

17、请问除了上述问题外，谭总有没有想要跟大家分享的更多关于公司的情况？

答：主要想分享三个方面的内容：首先想说公司的目标和追求，公司的核心价值观是追求企业的长期可持续发展，因此，公司一直遵循稳中求进的原则，注重高质量发展，公司希望在这样的价值观引领下，通过知行合一、不懈努力，促进企业长期健康发展，基业长青，在此过程中，企业股东、投资者、员工以及相关各方均能有效分享企业发的成果。

第二，公司的业务以零售业务为主，更多反映的是终端消费品的特性，其耐用消费品的属性明显，公司也一直积极地从消费者的需求角度出发，不断创新升级，解决消费者的痛点，提升消费者的体验感，积极满足消费者的需求，非常重视消费者权益的全方位保障以及对品牌的形象维护，一直坚持做好的企业、好的品牌、好的产品，追求“三好”，希望形成好的口碑。建议大家更多从消费品的角度去看待公司，可能会更加理解和明白公司的经营思路、策略以及长远发展。

第三，伟星的核心竞争力，我个人认为最重要的，也是最有特色的是在于它的

	<p>企业文化和团队，任何一个企业的发展，都离不开背后支持它的文化和团队，以长期可持续发展、共赢等为代表的企业文化和理念，团结、拼搏、求实、创新的企业精神，以及在此价值观和企业精神影响下的团结奋进、积极向上的管理团队，是企业发展最核心的驱动力。所以我建议大家更多关注伟星新材背后的企业文化和管理团队，我觉得这样对伟星新材的研究和很多企业经营行为就更容易理解。</p>
附件清单（如有）	无
日期	2022年2月16日