

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：2022-019

<b>投资者关系活动类别</b>	<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
<b>参与单位名称及人员姓名</b>	民生证券：李阳；国寿养老：洪奕昕、崔恒旭、王雁杰、周介；西部证券：李华丰、万静远；中信保诚基金：吴一静；太平洋证券：史海昇；财通自营：曹炜轶；万家基金：高源；天弘基金：董建楠；施罗德投资：丑凯亮；泰康资产：侯星辰；长江证券：李浩；南方基金：李锦文、李振兴、袁立、余一鸣；嘉实基金：郭杰、洪流、谭丽、姚志鹏、吴悠、胡宇飞、杨欢、胡永青、郑伟彬、刘杰、张丹华、卓佳亮、高群山、沈玉梁、陈路华、尚广豪；国泰基金：李恒、钱晓杰、曾彪、邓时锋、戴计辉、王维、施钰、赵大震、陈异、王琳等。
<b>时间</b>	2022年5月5日
<b>地点</b>	公司
<b>上市公司接待人员姓名</b>	谭梅等
<b>投资者关系活动主要内容介绍</b>	<p>1、公司业务受疫情的影响程度？</p> <p>答：目前疫情对公司部分市场的物流运输和终端需求都造成了一定的影响，主要从三月中下旬开始到四月份相对明显，特别是上海、江苏、山东、东北等地区。相对而言，零售业务的受影响程度要大于工程业务。</p> <p>2、请问公司各分业务的销售收入占比？</p> <p>答：2022年第一季度公司零售业务、工程业务销售收入占比大致为70%和30%。</p> <p>3、请问公司对于新区域市场的拓展选择？</p> <p>答：由于全国各个区域市场的消费习惯、消费理念以及竞争对手等均有差异，其拓展情况都不太一样，需要因时因地制宜。相对来说，公司会优先选择相对容易突破的区域进行市场拓展。</p> <p>4、请问公司的账期情况如何？</p>

	<p>答：公司零售业务基本为现款现货；工程业务的账期一般不超过 3 个月。</p> <p>5、请公司展望一下行业的发展趋势以及如何在趋势下保持业绩的增长？</p> <p>答：近几年，塑料管道行业呈现稳健的发展态势，基本保持个位数的增长。对此，公司主要通过以下方面努力保持业绩的稳健增长：一是提市占率，不断加强全国市场和渠道的拓展，不断开发新的经销商、增加营销网点；二是新品拓展，比如，通过防水、净水等新品类的拓展加速零售业务的发展；三是应用领域的不断拓展，如市政工程业务的油田、船舶、海洋等领域以及建筑工程业务的酒店、医院、工业园区等非房业务。</p> <p>6、请问公司国际化战略的布局规划情况？</p> <p>答：目前公司国际化战略主要为前期布局和基础性工作：一是生产基地和营销渠道的布局；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。</p> <p>7、请问公司如何与新加坡捷流公司进行业务融合？</p> <p>答：目前公司已经派遣团队进入新加坡捷流公司，前期更多的是双方文化的认同和团队的磨合，后续会在业务融合方面进行协同与布局。主要的方向包括以下几个方面：一是利用捷流公司在东南亚一带较好的市场基础和较强的市场竞争力，进一步做强东南亚市场、加速国际化战略布局。二是利用捷流公司的技术与品牌优势，以及跟国内很多设计院已建立良好的合作关系，加大国内高端住宅项目和大型公建市场拓展力度，加速建筑工程业务的发展。三是利用捷流公司出色的系统集成设计与研发能力，助推公司盈利模式创新升级。</p> <p>8、请问二次装修在零售业务中的应用比例？</p> <p>答：不同区域市场的具体比例有所不同。目前一、二线城市二次装修的占比逐步提高；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>9、请介绍一下公司 2022 年一季度的总体情况？</p> <p>答：公司 2022 年一季度经营情况总体呈现出一贯的高质量发展态势，主要体现在以下四个方面：一是在疫情影响较为明显的情况下，公司营业收入依旧保持了两位数的增长；二是在原材料价格同比明显增长的情况下，盈利水平保持了相对稳</p>
--	--

定，毛利率同比下降 0.7 个百分点；三是同心圆产品保持了较高的增长速度；四是现金流状况依然保持良好，公司坚持“稳中求进，风险控制第一”的原则，应收账款控制总体较好，一季度应收账款增长主要是因为新加坡捷流公司并表所致；一季度经营活动产生的现金流量净额为负，主要是因为原材料备库较多以及原材料价格上涨较多所致。

但同时，公司也面临着疫情散点爆发和局部冲突导致原材料价格上涨的持续影响，这对公司经营来说都是不可控的因素，公司将积极应对，努力化危为机。

10、请问公司 2021 年产品提价后的传导情况以及 2022 年的提价计划？

答：公司 2021 年对全系产品均进行了不同程度的提价，总体执行情况良好。2022 年公司产品依然会执行成本加成的定价原则，其中，零售类产品的价格体系目前未做调整，如果后续成本端波动较大，公司会综合考虑制造成本、市场需求、客户接受程度等因素，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。

11、请问公司受房地产行业调控的影响程度？

答：2021 年至今，政府出台的房地产调控政策较多，公司也受到了一定影响。对于公司建筑工程业务，因公司一直执行“优选客户、优选项目”的原则，总体受到的影响较小，应收账款也控制较好。对于公司零售业务，其业务构成不仅仅包括新房，还有存量房、二手房、二次装修、保障房以及小产权房和新农村建设等，市场空间仍然较大，同时公司目前产品的市场占有率并不高，今后将积极通过提市占率、扩品类等方式，推动公司业务的持续稳健增长。

12、公司 PPR 产品的户均额一般是多少？

答：一般 100 平米的房屋，因房屋结构和设计不同，使用公司 PPR 管材管件大概需要 1000-2000 元。

13、请问公司东鹏合立基金设立的初衷以及今后的打算？

答：公司设立东鹏合立基金的初衷是战略性投资项目和财务投资项目相结合，特别希望通过该平台找到一些适合公司产业链发展、协同度高的新项目，加速公司的产业升级和成长。但是，因为多种原因，目前投资的基本上都是财务性投资项目。2021 年及 2022 年一季度，由于部分投资标的的股价波动较大导致其公允价值变动，从而对公司当期净利润造成一定影响，但所投项目还是盈利的。后续公司将建议东

	<p>鹏合立基金择机退出相关项目，尽量减少对公司的影响。</p> <p>14、请问公司泰国生产基地的产能情况？</p> <p>答：由于国外疫情的影响，公司泰国工业园目前的产能规模较小，后续会根据市场需求逐步扩大产能。</p> <p>15、目前公司市政类业务的需求有增加吗？</p> <p>答：今年国家在基建领域出台的相关支持政策非常多，但一季度在公司业务和订单层面还没有看到特别明显的变化。后续的业务发展仍要看各地政府的落地执行情况。目前公司市政工程业务在逐步向好。</p> <p>16、请问公司同心圆业务是否能够快速复制？</p> <p>答：公司防水业务和净水业务的销售模式以及产品系列在不断完善过程中，日渐成熟，未来，公司将因地制宜，进一步加速同心圆产品在全国的复制推广。</p> <p>17、公司防水业务的主要竞争优势是什么？</p> <p>答：公司防水业务定位家装防水市场，一方面公司咖乐防水涂料品牌定位高端，品质优异，各项性能指标达到国际先进水平；另一方面提供优异的检测验收或施工服务，有效解决家装漏水隐患；同时，公司管道、防水、净水等隐蔽工程一体化，以及完善的营销渠道能为防水业务的销售提供强大的系统支持。</p> <p>18、请问公司净水产品的竞争优势？</p> <p>答：公司净水产品的优势主要在于：一是公司净水产品系列化配套齐全，品质优异，并将其定位为“水系统”产品之一，与管道配套销售，具有先发优势；二是在净水产品后续的服务方面，其耗材如滤芯等相对高频，而公司目前的服务体系和营销网络比较完善，可以依托渠道和服务资源的共享，方便用户购买并在安装服务方面得到充分保障；三是公司服务意识较强，充分了解客户需求，注重客户体验，同时不断培育公司的服务队伍，服务体系较为健全，服务质量优异。</p> <p>19、请问公司未来的产能规划？</p> <p>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。</p>
附件清单（如有）	无
日期	2022年5月5日