

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：2022-032

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	<p>天风证券：鲍荣富、王雯、林晓龙、王涛、任嘉禹；源乘投资：刘建忠；中信建投证券自营：刘岚；天安人寿保险：高婧；嘉实基金：尚广豪、陈路华、胡涛、左勇、刘岚；高毅资管：黄帆；天风证券自营：甘力；耀之资管：叶祎梦；光大证券资管：何伟；长信基金：祝昱丰；国华兴益资管：韩冬伟；泓澄投资：林浩、金善玉；慎知资管：陈增博；牧童私募基金：李雪明；驼铃私募基金：赵若然；东海证券自营部：李富华；太平基金：史彦刚；途灵资管：唐宇；瑰钰资管：陈鸿；东海基金：吴倩羽、何泽林；友莹格资管：程拓；中信证券：蔚然；红筹投资：黄璨；中欧瑞博投资：杨舸；融开资管：郝弈杰；前海开源基金：刘田；银河基金：杨文超、祝建辉；中信建投证券资管：王晨宇；复胜资管：杨郭浩；格林基金：张子策；德邦证券：闫广、杨东谕；中信保诚资管：金炜；光大证券自营：肖意生；中信资本：杨大志、赵巍华；国海富兰克林基金：赵宇焯；浙商资管：唐靓；德邦证券自营：杨啸宇；混沌道然资管：罗钊；复星保德信人寿：李心宇；国寿安保基金：李捷；华宝基金：陶庆波；诺德基金：黄伟；兴业证券：黄杨；长江证券：肖旭芳、李昌龙、冯源；国融基金：汪华春；长江养老保险：杨胜；弘毅远方基金：樊可、周鹏；国信证券自营：章耀；国海证券资管：吴正明；汇添富基金：杨璿；懿德财富：鲍志铖；同犇投资：董智薇；招商基金：贾仁栋；固德资管：丁锐；拾一投资：金斌；于翼资管：周熙霖；聚鸣投资：钱子毅；安信证券：董文静、查慧珏、陈依凡、蔡斯亭；德丰华投资：蔡硕；华富基金：王帅；多鑫投资：周熙霖；TX-CAPITAL：冯琰琰；硕丰私募基金：张辰权；雅儒资管：阮德良；博时基金：沙炜；坤易投资：余伟毅；Willington: Lillian Li、Andy Hsu、Mimo Mi、Sheldon Zhang、Valerie Low 等。</p>
时间	2022年7月5日

地点	公司
上市公司接待人员姓名	谭梅、章佳佳等
投资者关系活动主要内容介绍	<p>1、请介绍一下公司近期的经营情况？</p> <p>答：公司第二季度总体经营情况受疫情的影响还是比较明显的：由于部分市场的物流运输和施工场地受到限制，零售业务和建筑工程业务受影响更大；市政工程业务受影响相对较小。对此，公司积极调整应对：首先积极做好员工的疫情防护工作，确保员工安全；在此基础上，将部分线下工作转移到线上，做好线上培训、沟通、客情关系维护等工作，同时积极探索创新线上营销模式。在非疫情区域，加大市场拓展力度，通过提市占率和拓品类的方式，全力推进年度目标与计划的执行落地。</p> <p>2、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>3、请问公司今年防水及净水业务的发展情况？</p> <p>答：受疫情影响，公司防水业务和净水业务均受到了一定的影响，相对而言，防水业务受到的影响更大一点，净水业务可以开展线上销售，受疫情影响相对小些。</p> <p>4、请问今年公司产品的提价情况？</p> <p>答：公司产品价格总体执行成本加成的定价原则，零售类产品的价格体系目前未做调整，如果成本端波动较大，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。</p> <p>5、请问公司今年工程业务的账期情况？</p> <p>答：公司工程业务的应收账款总体控制较好，通常为3个月左右。</p> <p>6、请问公司如何保障经销商的发展？</p> <p>答：首先，公司产品品质优异，且有较好的市场，能够给到经销商一定的盈利空间；二是公司在团队激励、内部管理、新产品培训、客户开发等方面赋能经销商，扶持其做强做大；三是公司品牌口碑和市场基础较好，并在行业内首创“产品+服务”模式，有效降低经销商对于产品的市场推广难度，保障经销商的利益。</p> <p>7、公司产品的市占率情况？</p> <p>答：目前公司PPR产品全国市占率为8%左右，PE和PVC产品更低一些。</p>

	<p>8、请问公司收购新加坡捷流公司的目的及整合情况？</p> <p>答：公司收购新加坡捷流公司，主要看重捷流公司出色的系统集成设计能力与品牌影响力，并且能够与公司形成互补效应：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，特别是国内高端住宅项目和大型公建市场；二是捷流公司的系统设计和施工经验可应用于公司的零售等领域，提升系统设计和服务能力，进一步完善商业模式；三是捷流公司在东南亚一带具有较好的市场基础和较强的市场竞争力，有助于公司进一步做强东南亚市场，并逐步辐射全球其他地区。目前公司与捷流公司还处于前期磨合阶段，包括团队、文化、业务等融合，进展顺利。</p> <p>9、请问公司各分业务的销售收入占比？</p> <p>答：2021年公司零售业务、工程业务销售收入占比大致为65%和35%。</p> <p>10、请问公司今年在基建领域的业务发展情况？</p> <p>答：今年国家在基建领域出台的相关支持政策和规划较多，但目前公司在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，特别是资金的到位情况，预计下半年公司市政工程业务会逐步好转。</p> <p>11、请问目前中小企业是否存在退出市场的情况？</p> <p>答：对于很多小企业而言，近几年的生存环境确实越来越难，行业集中度在进一步提升。</p> <p>12、房地产景气度下行，公司受到的影响及应对措施？</p> <p>答：公司业务与房地产直接相关的是建筑工程业务，该业务占公司总收入的比重为17%左右；公司零售业务目前以新房为主，因此也会受到一定影响。对此公司积极调整应对：对于建筑工程业务，一是拓展业务范围，增加酒店、公共建筑、工业园区等非房业务的拓展力度，减少对房地产的依赖；二是优选客户、优选项目，保证经营质量，实现长期可持续发展；三是将服务导入工程业务，实施差异化竞争策略，提高产品竞争力。对于零售业务，主要通过两个方向的努力：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；二是拓品类，通过防水、净水等新品类的拓展，加速提升户均额。</p> <p>13、请问公司未来的资本开支计划？</p>
--	--

	<p>答：目前公司主要的资本开支为现有生产基地的完善与扩建，包括产能的增加和数智化改造等，未来会遵循“以销定产”的原则，根据市场拓展规划进一步完善生产基地布局和产品布局。</p> <p>14、请问公司未来的分红计划？</p> <p>答：公司的分红政策总体比较稳定，未来会继续遵循《公司章程》《公司未来三年（2021-2023年）股东回报规划》等规定，每年的利润分配方案会综合自身发展实际和战略规划、现金流状况、股东意愿、外部环境等因素，并充分考虑投资者的合理回报后决定。</p> <p>15、请问公司对于终端营销网点的规划？</p> <p>答：公司终端网点计划每年净增加1000-2000家。</p> <p>16、请问公司产品的运输半径是多少？</p> <p>答：公司零售类小口径产品比如PPR运输半径为1000公里左右，受运输成本的影响不大；工程类大口径产品比如PE运输半径一般为500公里左右。</p> <p>17、请问公司今年是否有信心完成销售目标？是否会调整销售目标？</p> <p>答：由于疫情以及宏观环境等因素影响，公司要完成年度销售目标的难度和挑战性确实非常大，不过目前公司没有调整目标，主要是希望我们的团队在关键时刻不泄气，积极调整创新，化压力为动力，尽最大努力做到最好；即使最后未能完成既定目标，也希望努力缩短与目标的差距。</p>
附件清单（如有）	无
日期	2022年7月5日