

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：2020-033

<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>	西南证券：沈猛、陈冠宇、游博、郑彬彬；银华基金：王斌、张伯伦；诺安基金：童宇；泰信基金：唐杰平；长城基金：陈子扬；招商基金：孙恒业；东方证券资管：裴政；融通基金：谌红梅；天治基金：梁莉；光大保德信基金：管浩阳等。
<b>时间</b>	2020年11月5日
<b>地点</b>	公司
<b>上市公司接待人员姓名</b>	李晓明等
<b>投资者关系活动主要内容介绍</b>	<p>1、请简单介绍一下公司三季度的经营业绩情况？</p> <p>答：公司2020年第三季度营业收入为14.16亿元，同比增长39.54%；前三季度营业收入为32.20亿元，同比增长3.22%。第三季度归属于上市公司股东的净利润为3.78亿元，同比增长51.76%；前三季度归属于上市公司股东的净利润为7.34亿元，同比增长6.04%。</p> <p>2、请问公司第三季度业绩高增长的原因有哪些？</p> <p>答：公司第三季度业绩增长较快，主要原因有以下三点：一是去年第三季度受台风、精装房等因素影响，导致业绩基数较低；二是今年上半年受新冠疫情的影响，公司业务特别是零售业务需求受抑制后集中在第三季度释放；三是工程业务保持了良好的增长态势，特别是市政工程业务受益于政府政策推动以及内部调整优化影响，呈现了快速健康的发展态势。</p> <p>3、三季度零售、市政工程、房地产、以及同心圆业务各个板块的具体增速情况？</p> <p>答：第三季度公司整体业务都有两位数以上的增长。在工程方面，增长最多的是市政工程业务。在零售方面，防水、净水等同心圆产品的增速还是比较快的，但</p>

是它体量比较小，所以也贡献不了太多的利润。

4、请问公司如何看待及应对精装房趋势？

答：精装房的占比会持续提升，只是局部会有一些变化，比如在某些城市取消了强制精装修的要求，趋势在放缓，而且精装房的品质是在往高质量发展，市场环境在向良性竞争方向发展。因此，公司会积极调整和应对，加大力度拓展相关业务，努力实现健康良性发展。

5、今年经销商这一块有什么变化吗，增加了多少？

答：从 2020 年上半年来看，经销商数量是没有增长的，估计第三季度有一些增长。

6、请问公司未来对零售、市政工程、建筑工程三块业务的规划？

答：公司坚持“零售工程、双轮驱动”的发展战略，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，就目前而言，工程业务发展的更好。

7、公司的市政工程业务发展比较迅猛，公司如何寻找及拓展优质客户？

答：公司对客户结构进行梳理，优选长期可持续的全国性、集团性的大客户如大型的水务公司、燃气公司等。这类客户是长期合作的，会综合考虑产品品质、综合运营成本并注重品牌，公司在这方面会有优势。同时，公司也提供相应的服务，以增加客户对于公司品牌的粘性。

8、请问公司零售、建筑工程、市政工程的业务模式？

答：公司零售业务均为经销模式，建筑工程业务以经销为主，市政工程业务以直销为主。

9、请问公司对于全屋伟星系的规划？

答：公司目前还是依托于同心圆战略：一方面通过 PPR 管道带动其他类型的管道发展，系统化、系列化推进业务；一方面依托于原有渠道，大力发展防水、净水业务，提升全品类营销比例。

10、请问公司对于四季度增速的展望？

答：我们认为对于四季度而言，应该会回归相对正常的稳健发展态势，不会有第三季度这样的高增速，主要原因为：1) 对于零售业务，去年第四季度已经开始触底回升，不存在基数低这个因素；另外因为疫情抑制的需求已经在第三季度得到逐步释放，第四季度影响有限。2) 对于建筑工程业务，上半年“三条红线”政策

	正在对房地产企业产生影响，后续也会传导到管道企业。3) 对于市政工程业务，受宏观经济环境和政策的影响，部分项目审批也在放缓。
附件清单（如有）	无
日期	2020年11月5日