

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：2021-002

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	UBS: Wenzhuo Du、Xinlei Li; Lazard Asset Management: Rose Lu; JPMorgan Asset Management: Ada Gao、Simmy Qi; BNP Paribas Asset Management: Gordon Wang; Janus Henderson: Julius Bai; Millennium: Henry Wang、Wei He; Franklin Templeton: Leslie Chow; TT International: Edward Choi; AllianceBernstein: Zhong Chen; Allianz Global Investors: Catherine Chan ; Avanda Investment Management: David Wang; Barings: Baiding Rong; China Tonghai Asset Management: Allen Choi; Citi Private Bank: Karen Yiu; Dodge & Cox: Daniel Zhu; Dymon Asia Capital: Hefei Deng; Eurizon Capital SGR SpA (P), Italy: Andrew Lee; FIL: Alex Dong、Lynda Zhou; FountainCap: Alec Jin; Gold Dragon: Henry Liang; Goldman Sachs Asset Management: Amy Ji; HFT Investment Management: Yiwen Lu; IvyRock Asset Management: Xiao Hu; Janchor Partners: Yuantao Wang; Janus Henderson: Lin Shi; Kadensa Capita: Zhiyuan Zhao; New Silk Road Investment: Xin Feng; Nippon Life Insurance: Say Ping Low ; Overlook Investments: William Leung; Polunin Capital: Cherie Tong、Jing Huang; Samsung Asset Management: Frank Xu; Southeastern Asset Management: Yaowen Zhang; Sumitomo Mitsui DS Asset Management: Kitty Chan; Wellington Management: Yang Liu; Yiheng Capital: Ethan Xie.
时间	2021年1月19日
地点	公司
上市公司接待人员姓名	谭梅等
投资者关系活动主要内容	1、请简单介绍一下公司四季度的经营情况？

<p>要内容介绍</p>	<p>答：公司四季度各项业务呈现了稳健的发展态势，相较三季度已经回归相对正常的增速，其中工程业务的增速快于零售业务。</p> <p>2、请问公司如何看待精装房的趋势及应对措施？</p> <p>答：精装房的占比提升是长期确定的趋势，但我们发现其增速在放缓，精装房的质量在逐步提高。这种趋势下，公司作出了积极的响应：对于精装房业务，公司积极通过专门设立建筑工程事业部来承接这部分业务，并配套了相应的产品体系、价格体系、人力团队以及激励机制等，并通过差异化策略等多种措施积极做强做优该业务。对于零售业务，面对精装房的冲击，我们积极进行调整应对：一是提升市占率，加大在空白市场、薄弱市场的拓展力度，加快渠道下沉；同时加强对次新房、二手房交易以及二次装修等存量市场的开发；二是积极推进同心圆战略，提升产品配套率，并不断加强新业务的拓展，提高户均额。</p> <p>3、请问公司防水业务的渠道铺设情况及核心竞争力？</p> <p>答：目前公司防水业务主要通过现有的管道零售渠道进行开拓，已基本在全国各大区域全面铺开。公司的防水产品直接对标国际一流品牌，采取“产品+服务”的模式，保障产品质量优质的同时提供优异的检测验收或施工服务，有效解决漏水隐患，实现差异化竞争。</p> <p>4、请问三道红线对于公司房地产业务的影响？</p> <p>答：三道红线的政策推出是为了进一步推动房地产行业的健康发展，随着政策逐步执行落实，我们认为可能会对房地产业的融资环境造成一定的影响。目前已经出现部分地产商付款条件变化和付款周期延长的情况，后续可能会影响到房地产的开发量和业务量，从而影响到管道等行业。对公司而言，目前三道红线对公司的优质客户影响不会太大。新的一年，公司会继续坚持“稳中求进，风险控制第一”的原则，优选客户和项目，积极通过差异化的竞争策略，发挥公司的竞争优势，促进建筑工程业务健康快速发展。</p> <p>5、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在3个月内。</p> <p>6、请介绍一下公司主要的竞争优势？</p> <p>答：经过多年稳健持续发展，公司在产品品牌与品质、技术与研发、营销模式及渠道、企业文化和管理团队等方面形成了较强的综合竞争优势。</p>
---------------------	---

	<p>7、请介绍一下公司的星管家服务？</p> <p>答：公司在行业内首创“星管家”服务，旨在为业主提供安全可靠的管道系统的同时，通过“三免一告知”的方式，减少安装隐患，真正解除其后顾之忧。“星管家”服务主要包括：①产品真伪鉴定，确保业主使用的是公司的高品质产品；②高倍水压测试等服务，为安装完毕的管道进行“系统体检”，减少安全隐患；③拍摄录制管路走向图，方便业主日后管路改造和软装；④专业讲解产品知识和使用须知，帮助业主了解并选择合适的管道及知晓今后使用中的注意事项。</p> <p>8、请问公司管道产品的市场份额情况？</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>9、请问公司原材料成本及产品定价情况如何？</p> <p>答：公司主要原材料属于石化下游产品，为管道专用料，其成本占比为 70%左右。公司产品定价主要采取成本加成法，其中，工程类产品价格随行就市，按单定价；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。</p> <p>10、请问公司的分红政策？</p> <p>答：公司的分红政策在《公司章程》、《公司未来三年（2018-2020 年）股东回报规划》作了明确规定，总体比较稳定。公司每年的利润分配方案都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>11、请问公司在泰国布局生产基地的原因是什么？</p> <p>答：公司在泰国投建生产基地，主要原因为：一是公司产品在泰国市场拓展情况较好、占有率较高，市场基础较好；二是泰国制造在东南亚市场口碑好、认可度较高，切合公司高品质的品牌定位；三是积极把握“一带一路”建设项目带来的业务机会，促进公司在东南亚以及南亚市场更快的发展。</p> <p>12、请问公司市政工程业务的调整优化情况？</p> <p>答：公司市政工程业务的调整优化主要体现为三个方面：1) 客户结构的优化，聚焦长期可持续发展的大客户，并不断拓展新的领域；2) 盈利模式的优化，运用“产品+服务”的模式，将服务导入工程业务；3) 优化调整经销和直销的比例，控制好应收账款，并利用经销商的资源发挥地方优势。</p>
--	---

	<p>13、公司产品的创新情况如何？</p> <p>答：公司产品的创新主要体现在应用技术的提升和改进，能够根据不同的市场情况和消费者需求，不断对产品进行创新升级。</p> <p>14、请问公司产能利用率及扩产计划？</p> <p>答：公司的产能利用率为 70%左右，每年会遵循“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。</p> <p>15、公司建筑工程的竞争优势在于哪些方面？</p> <p>答：公司建筑工程业务的竞争优势主要体现在：一是公司定位高端品牌，产品品类丰富，系统配套齐全，能够满足客户的各类需求；二是公司产品的技术研发与定制化能力较强；三是公司强大的销售网络和强有力的售后服务；四是公司合作共赢的理念和高执行力的业务团队，全方位保障客户利益。</p>
附件清单（如有）	无
日期	2021 年 1 月 19 日