

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：2021-017

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	高盛：卢佳玥、Xujing Mi；Point72：Jerry Jiang、Christina He；MFS Investment Management：Flora Chai；3WFund：Wang Yinuo；Alliance Bernstein：Zhong Chen；AM One SG：Wai Cheong Fong；Amundi Asset Management：Karen Zhang；Arohi Capital：Vivien Cao；Brilliance Asset Management：Scott Chui；Capital Group：Chao Pang；Capital International Inc：Jackson Hui；Dymon Asia：Hefei Deng；FengHe Fund Management：Jerry Gu；Hel Ved Capital：Jocelyn Wang；Janchor Partners：Yuantao Wang；JPMorgan Asset Management：Ada Gao；MFS International：Fangzhu Yu；Millennium：Hanli Fan；Optimas：Carey Shi；Polymer Capital：Mark Tang；Schroders：Alice Liu；Southeastern Asset Management：Yaowen Zhang；T. Rowe Price：Eric Yuan；UG Funds：William Ju。
时间	2021年5月12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介绍	<p>1、请介绍一下公司产品种类及应用领域？</p> <p>答：公司的产品主要为塑料管道类产品，分为三大系列：一是PPR系列管材管件，主要应用于建筑内冷热给水；二是PE系列管材管件，主要应用于市政给排水、燃气、采暖等领域；三是PVC系列管材管件，主要应用于排水、电力护套等领域。</p> <p>2、请介绍一下公司的研发情况？</p> <p>答：公司一直以研发为先锋，非常重视技术研发工作，这也是公司的核心竞争力之一。公司结合企业发展，多层次规划研发工作：一是以市场需求为导向，对现有产品进行升级换代，确保产品最优；二是通过新项目的开发和新产品的研发，进</p>

一步完善产品链，提升产品链以及产品系列化、系统化竞争力；三是基于未来发展做前瞻性的项目研发和储备，从而确保公司在不同阶段均能保持持续的竞争力。

3、请问公司 2019 年收入增速放缓，遇到什么样的挑战？

答：公司 2019 年收入增速放缓，主要原因有：一是 2019 年宏观经济形势严峻，市场竞争加剧，消费需求低迷；二是精装房占比提升非常快，毛坯房交房量大幅减少，对公司零售业务造成了较大的影响。此外，2019 年三季度还叠加了百年一遇的台风洪水灾害等因素的影响。

4、请问公司目前零售的销售通道情况？

答：目前公司零售销售通道仍是家装公司、水电工及工长、业主三条通道，但是家装公司占比在不断提高。公司会针对市场变化，不断调整策略，从而顺应市场的变化，推动公司持续稳健发展。

5、公司如何看待工程业务的发展？

答：在工程领域，行业秩序不断规范，愈发重视产品品质，其市场竞争环境逐渐趋于良性。同时，伴随着政府对基础设施建设和建筑质量的重视，其市场空间非常大，公司会继续积极做好工程业务。当然，相对零售业务而言，工程业务存在一定的风险，我们会遵循“稳中求进，风险控制第一”的原则，聚焦优质的大客户和优质项目，通过差异化的竞争策略，推动公司工程业务良性快速发展。

6、请问公司的定价策略？

答：公司产品定价基本遵循成本加成的原则，零售类产品的价格体系相对比较稳定，工程类产品价格随行就市，按单定价，目前总体毛利率比较稳定。

7、请问精装修趋势及对公司的影响？

答：从长远看，精装修的占比会持续提升，但是趋势在放缓，对公司零售业务的影响在减弱。当然，各地情况略有不同。在一二线城市，精装房比例已经很高，其影响在减弱；在三四线城市，精装房的推进速度和力度均不如一二线城市，占比不高。同时，目前消费升级和需求多样性的趋势也越来越明显，有利于像公司这类拥有高端品牌定位、高质量产品和优质服务体系的企业发展。

8、请问公司华北、华东区域 2020 年下半年增速较好的原因？

答：华东市场增速较好的原因主要为：一是华东市场疫情控制较好，影响相对较小；二是华东市场精装房占比提升的影响趋于减弱；三是在华东市场，公司品牌

	<p>的影响力及渠道力强，零售业务同心圆业务发展较好，户均额的提升加快；四是该区域工程业务也呈现快速良好的发展态势。华北市场增速较好的原因主要为：一是工程业务尤其是市政工程业务增速较快；二是在华北市场零售业务的影响力不断提升，市占率提升较为明显。</p> <p>9、公司的现金流非常优秀，工程业务的不断发展是否会对此造成影响？</p> <p>答：公司非常重视对现金流的管理，在工程业务增速较快的情况下，应收账款仍保持了良性状况，基本能够控制在三个月内，因此，工程业务的拓展不会对公司经营性现金流造成大的不利影响。</p> <p>10、公司如何应对原材料价格上涨的压力？</p> <p>答：公司已对相应产品进行提价，零售业务的提价幅度基本能够覆盖原材料的涨幅；工程业务也有调价，具体还是按单定价为主。此外，公司也积极对内深挖潜能，降本增效，通过技术改造降本降耗，通过自动化、信息化融合，提高生产与管理效率。</p> <p>11、公司防水、净水产品的应用是否包括新房和二手房？</p> <p>答：目前公司防水、净水业务定位在零售领域，均能应用到新房和二手房中。</p>
附件清单（如有）	无
日期	2021年5月12日