

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：2022-013

<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>	贝莱德：Matt Colvin、Yufei Shen、Alex Tang、Victor Zhou；国泰君安证券：鲍雁辛、黄涛、苏徽；国联安基金：张一健；东吴基金：朱冰兵；永安国富资管：周逸云；银河基金：杨文超；中信证券：刘将超、陈志；兴证全球基金：程子旭；圆信永丰基金：陈臣；星石投资：冯都、毛健、陈飞、曹恩祥；相生资管：张涛；中信保诚资管：韩宇；上银基金：林竹；霸菱资产：盛博；东兴基金：高坤；固德资管：丁锐；长安基金：陈路华；Point72 Hong Kong Limited：Megan Wang；方正证券：侯星辰；中国人寿养老：洪奕昕、石谷雨；光证资管：何伟；Millennium：范翰立；旭松资本：毛志伟；First Beijing Investment Limited：冯哲元、Wu Bill；光大保德信基金：李峙屹；睿扬投资：屈霞；博时基金：刘俊诚、李喆；阳光保险：张雷；人寿资产：和川；东方证券：王树娟；红阳资本：盛凯；新活力资本：吴鹏飞；广发证券资管：王莎；申九资产：朱晓亮；保德信证券投资：张玉佩；京瑞丰年投资：杨栋锐；阳光保险：方圆；睿思资本：张蕴荷；长江证券：李浩；华宝基金：吴心怡、董宇博、李慧勇、薄玉；大成基金：刘旭、李博、侯春燕、郑少芳、魏庆国、王晶晶、孙丹、赵蓬；华泰证券：方晏荷、张艺露、李晨；富国基金：赵宗俊、孙彬、袁兵兵；银华基金：张伯伦；太平洋资管：徐军平；招银理财：龚正欢；RPOWER CAPITAL MANAGEMENT：Reade Lao；Horizon Asset International (HK) Limited：Yin Zhang；煜德投资：王亮；睿远基金：胡大林；老虎太平洋基金：April Shi；Tiger Pacific：April Shi；磐泽资管：颜天成；幻方量化投资：柴伟；Hexa Asset Management Limited：Leon Lee；澳投资本：Sam Wen；德邦证券：闫广、杨东谕、赵一涵；信达澳银：李琳娜、刘维华、邹运、齐兴方、杨超、张剑滔、郭敏；中金公司：龚晴、杨茂达、刘嘉忱、王茜；才华资本：贾巍；WT Capital：管宸昊；GWK：朱钦岳；鹏扬基金：曹敏、徐昆仑、罗成、王华、朱国庆；青雅投

	<p>资：董宇博；中欧基金：洪慧梅、许崇晟；驼铃资产：赵若然；耀之资管：叶祎梦；白溪私募：罗斌；平安基金：郑春明；农银国际：陈周建；宁银理财：孙文瑞；科技城投资基金：张驰；景唐投资：李玉轩；建信基金：李登虎；嘉实基金：陈路华；弘康人寿：王东；海通证券资管：邱博文；国华兴益保险：韩冬伟；工银瑞信基金：崔月寒；高盛资产：普慧；PACIFIC ALLIANCE INVESTMENT MANAGEMENT (HK) LIMITED: Zhao George; Ontario Teachers Pension Plan Board: Russel Huang; MINDHAND FUND SPC ACTING FOR AND IN RESPECT OF MINDHAND EQUITY FUND SP (MARGIN): He Feng; INVESTEC-CHINA A SHARE FUND: Leung Amy; HSZ 投资：杨毅；HORIZON PORTFOLIO LIMITED: Long Ben; Generation Investment Management LLP (research payment) : Li Tiantian; First State: 柯雷；EFG ASSET MANAGEMENT (HK) LIMITED: Li Daisy; Capital Group International, Inc. (CGII) : Hui Jackson; BRIGHTER INVESTMENT MANAGEMENT CO., LTD: Huang Nina; 3W FUND MANAGEMENT LIMITED: Li Guanghua 等。</p>
<b>时间</b>	2022 年 4 月 8 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、请问目前公司原材料成本受原油价格的影响情况，公司产品会涨价吗？</p> <p>答：公司主要原材料属于石化下游产品，为管道专用料，其价格一般主要会受原油价格、上游原材料供应量以及市场需求等因素的影响，近期受地缘政治和局部冲突的影响，原油价格涨幅较大，但管道原材料的价格涨幅总体不大。同时，公司产品定价主要采取成本加成法，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；工程类产品价格随行就市，按单定价。目前公司产品价格未作调整。</p> <p>2、请问公司 2021 年产品的提价情况和传导程度？</p> <p>答：公司 2021 年上半年对全系产品进行了提价，下半年对 PVC 产品进行了再次提价，总体执行情况较好。</p> <p>3、请问目前疫情对公司的影响？</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，尤</p>

其是上海、江苏、广东、山东、东北等疫情较为严重的区域。对此，公司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，针对疫情中高风险性区域积极做好线上培训、沟通、客情关系维护等基础性工作，为疫情后的复工复产以及市场拓展做好各项准备工作；在疫情低风险区域加大市场拓展力度，全力推进年度目标与计划的执行落地。

4、请问公司各分业务的销售收入占比？

答：2021 年度公司零售业务、工程业务销售收入占比大致为 65%和 35%。

5、公司的现金流比较充裕，除了分红以外，对外延式并购是如何思考的？

答：公司认为，外延式并购是推动公司发展的重要路径之一，公司会根据战略规划，围绕“大建材”主业广泛寻找协同性较高的标的展开并购与合作，从而促进现有产业快速健康地发展。

6、公司非华东区域零售业务保持高速增长的原因是什么？

答：公司非华东区域零售业务保持高速增长的主要原因为：一是公司进入华中、华南、西部等区域已有一定时间，通过差异化竞争，“产品+服务”的模式在当地得到了消费者的认可，品牌影响力逐步提升；二是消费升级的趋势越来越明显，消费者对隐蔽工程更加重视，对高品质产品和服务需求增加；三是公司加大了跨区域拓展的力度。

7、公司在行业首创“星管家”服务，同行模仿较多，如何看待竞争壁垒？

答：“星管家”服务得到市场和行业的一致认同，这有利于行业的健康发展，同时也是对公司的鞭策，促进我们不断提升和完善。鉴此，我们一方面积极升级星管家服务，推出更加系统、专业的服务，让消费者有更好的体验；另一方面，积极推进“系统集成+服务”商业模式创新，构建更宽的护城河，构筑更高的竞争壁垒。

8、公司收购捷流公司主要基于什么考虑？

答：捷流公司是一家专业从事排水系统设计与施工服务的集成系统运营商，与公司协同效应明显，主要体现在三个方面：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；二是捷流公司具有出色的系统集成设计与研发能力，有助于公司提升系统集成设计与服务能力、实现盈利模式创新升级具有非常重要的意义；三是捷流公司总部位于新加坡，在东南亚一带具

有较好的市场基础和较强的市场竞争力。公司泰国工业基地已经投产，海外营销团队与渠道正在逐步完善过程中，有助于公司进一步做强东南亚市场、加速国际化战略布局。同时，捷流公司跟国内很多设计院已建立良好的合作关系，本次收购对国内市场的拓展也具有良好的推动作用。

9、请问市政工程业务在全国区域的分布情况？

答：市政工程业务受产品运输半径影响，目前主要以生产基地的周边市场为主。

10、今年国家注重“稳增长”，对于基建更为重视，请问公司是否感受到市政工程业务订单的增长？

答：目前从公司市政工程业务的订单方面看，还没有看到特别大的变化。

11、请问公司工程业务的账期情况？

答：公司工程业务的应收账款总体控制较好，基本在3个月内。

12、公司2021年度PPR产品销售收入增速相对较好的原因是什么？

答：PPR产品销售收入增速相对较好的主要原因为：一是公司产品的知名度及美誉度不断提高，得到了消费者的充分认可；二是这两年公司加大市场拓展力度，并不断强化落地执行能力，市占率进一步提升；三是2021年公司对PPR产品进行了提价。

13、未来公司对于费用的控制空间大吗？

答：公司管理费用与同行业相比总体较低；对于销售费用，由于近几年公司仍在不断拓展营销渠道，销售费用的总额还会随着公司销售规模的增长而增长，但销售费用率会逐步下降，最终会处于一个合理水平。

14、请问公司零售终端客户的渠道变化情况？

答：目前公司零售端销售渠道依旧以家装公司、水电工工长、业主自购三条通道为主，但不同市场三条通道的占比不太一样，其中，一二线城市家装公司占比较高，其他区域以水电工工长及业主采购为主。

15、请问公司的竞争优势有哪些？

答：经过多年的积累和沉淀，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。

16、请问公司如何推动经销商的发展？

答：公司推动经销商发展的措施主要有：一是积极赋能经销商，帮助其提升管

	<p>理水平；二是做好市场规划，并全力支持经销商的工作；三是制定好经销商激励与约束机制，激发其动力与创造力。</p> <p>17、请问目前二次装修在公司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>
附件清单（如有）	无
日期	2022年4月8日