

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：2021-036

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; Point72 Asset Management LP: Christina He、Claire Yu; JPMorgan Asset Management: Ada Gao; FIL Ltd: Alex Dong、Anthony Srom; China Universal Asset Management Co: Yufeng Wen; TX Capital (HK) Limited: Marco Chan; Avanda Investment Management Pte Ltd: David Wang; Grandeur Peak Global Advisors LLC: Liping Cai; Southeastern Asset Mgmt: Yaowen Zhang; Longlead Capital Partners Pte Ltd: Sweeney Lachman; Oasis Management Hong Kong: Yolanda Zhang.
时间	2021年9月2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、请问公司上半年的业绩情况及全年目标有无调整？</p> <p>答：上半年公司实现营业收入 23.87 亿元，比上年同期增长 32.25%；归属于上市公司股东的净利润 4.14 亿元，比上年同期增长 15.99%，保持了一贯的高质量、稳健发展态势。下半年将按照年初既定的规划努力推进各项工作，全年的销售目标未做调整。</p> <p>2、请问公司上半年的业绩亮点有哪些？</p> <p>答：公司上半年的业绩亮点主要有三点：一是在原材料价格涨幅较大的情况下，综合毛利率只下降了 1.59%，毛利率承压能力较好；二是跨区域拓展做得较好，上半年公司在华北、西部、华南、华中等市场的收入增速均超过 35%，区域拓展逐渐见到成效；三是上半年公司防水业务的销售收入增速为 90%左右，净水业务的销售收入增速为 80%左右，说明新品类拓展逐渐加速。</p>

	<p>3、请问目前公司 PPR 产品的市占率及竞争对手情况？</p> <p>答：由于塑料管道行业较为分散，公司 PPR 产品在不同区域竞争对手各有不同。目前公司 PPR 产品全国市占率为 8%左右。</p> <p>4、请问公司零售端销售通道情况？</p> <p>答：公司零售业务主要有三条销售通路：家装公司、水电工工长、业主自购。不同区域各通路占比有所不同，一二线城市以家装公司为主，三四线及以下城市、农村等区域以水电工、业主为主。</p> <p>5、请问公司业务的应收账款的账期情况？</p> <p>答：目前公司零售业务大多为现款现货；工程业务的账期一般在 3 个月左右。</p> <p>6、请问上半年公司市政工程业务增速不高的原因及应对措施？</p> <p>答：2021 年上半年公司市政工程业务增速较慢，主要是项目延迟开工较多以及公司风控更加严格所致。对此，公司予以了积极调整，并通过加快在薄弱区域的市场布局、组织架构搭建、团队培育、激励机制完善等多种方式，努力推动市政工程业务稳健发展。</p> <p>7、请问公司上半年产品的提价情况及对原材料下半年走势的判断？</p> <p>答：上半年因原材料价格涨幅较大，公司对相应产品进行了提价，其中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。我们认为，本轮原材料价格上涨的主要原因是疫情导致的供需失衡，如果下半年全球疫情能够得到有效控制，相关原材料价格应该能够逐步回归到正常水平。</p> <p>8、请问公司 2021 年上半年和 2020 年度各业务板块的销售收入占比？</p> <p>答：公司 2021 年上半年和 2020 年度的零售业务、工程业务销售收入占比分别为 70%:30%、62%:38%左右。</p> <p>9、公司产品在新房和二手房的比例情况？</p> <p>答：目前从全国整体来看还是以新房为主，但随着时间的推移，二手房交易的增多、房屋重新装修的比例会不断提升，二次装修的市场体量会越来越大。</p> <p>10、请问公司如何看待精装修的趋势？</p> <p>答：目前精装房的占比在不同区域呈现不同的情况：一二线城市，精装房占比会保持较高的比例；三四线城市，精装房的推进速度和市场需求均不如一二线城市，近两年占比有所下降。我们认为，总体上精装修对公司零售业务的影响在边际减弱。</p>
--	--

	<p>11、公司在跨区域拓展方面的举措有哪些？</p> <p>答：主要通过以下几个方面：一是填空白、补弱势，在相对薄弱的市场开发或培育更多的优秀经销商、开设更多的终端网点，不断完善渠道建设；二是加强经理人团队和销售团队的优化调整，将合适的人放到合适的位置；三是大力推进同心圆战略，通过核心产品的推动，带动其他同心圆产品销售。</p> <p>12、请问房地产政策对于公司房地产业务的影响？</p> <p>答：近期，国家推出较多的房地产管控政策，其目的为了进一步推动房地产行业的长期健康发展，限制房地产投机行为。随着政策逐步执行落实，会对房地产业的融资环境和二手房交易造成一定的影响。对公司而言，公司零售业务以刚需为主，其影响十分有限。建筑工程业务方面，公司客户相对优质，且业务占比不高，总体影响也不会很大。公司零售业务和建筑工程业务的发展潜力和空间依然较大。</p> <p>13、请问公司未来如何保持零售业务的增长？</p> <p>答：对于零售业务的增长，一是盈利模式优化，包括系统性的产品配套和施工服务；二是进一步完善渠道建设，加大在空白、薄弱市场的拓展力度，开发和培育更多的优质经销商，增加网点密度，同时在成熟区域加快渠道下沉，不断提升市场占有率；三是加大力度推进同心圆战略的实施，加速防水、净水等新品类的市场拓展，提高户均额。</p> <p>14、请问公司认为推动工程业务增长的驱动因素有哪些？</p> <p>答：对于市政工程而言，目前我国城市化建设非常快，但是地下管道等看不见的基础设施与地面建设相比存在较大差距，因此导致部分城市出现排涝困难等问题。近几年，国家对地下基础设施建设日益重视，市政工程业务量快速增长，对公司的市政工程带来一定影响。特别是十四五规划的出台，旧房改造、新型城镇化建设、乡村振兴计划等也都会为工程业务的拓展带来较大发展空间。</p> <p>15、请问公司工程业务的客户选择情况？</p> <p>答：公司会选择优质的大客户进行长期合作，因为这类客户相对会更加综合考虑产品品质、综合运营成本并注重品牌，而公司在这方面更有优势。未来管道行业的竞争将会逐步规范、透明，有利于公司发展工程业务。</p> <p>16、目前公司原材料的采购情况？</p> <p>答：公司设有原材料采购部门，主要根据原材料供给与需求、外部环境等情况</p>
--	---

	做好价格走势的分析与判断，努力把握好采购节奏。目前原材料采购周期为 1-2 个月。
附件清单（如有）	无
日期	2021 年 9 月 2 日