

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：2021-043

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	国泰君安证券：鲍雁辛、黄涛、杨冬庭、肖莹、王彤等；招商证券：郑晓刚、于泽群、袁定云；国泰基金：李恒、李海；中泰证券：孙颖、朱晋潇；华泰证券：方晏荷；广发证券：谢璐、张乾；长城证券：濮阳；摩根大通：戴超；海通证券：冯晨阳、申浩、胡幸；天风证券：王雯、王涛；中金公司：张翔、姚旭东；中信证券：孙明新、吴楷迪；Grand Alliance Asset Management Limited: Tiana Zhou；国华兴益保险：韩冬伟；东方证券资管：裴政；东方阿尔法基金：潘令梓；国海富兰克林基金：赵宇焯；嘉实基金：尚广豪；华夏未来资本：荣景昱；国金证券：邱友锋；伴榕投资：David Feng；招银理财：龚正欢；大家资产：张浩；高盛证券：卢佳玥；中泰资管：王桃；信达澳银基金：李琳娜、刘维华；LYGH CAPITAL PTE. LTD.：Keer；红阳资本：徐达文；长安基金：张云凯；汇鑫投资：花颖喆；泊通投资：庄臣；华宝基金：葛天明；中信建投基金：周户、张睿；华泰保兴基金：符昌铨；银河基金：神玉飞、杨文超；华安基金：李晓峥；华泰柏瑞基金：王鹏；摩根华鑫基金：薛一品；诺德基金：罗世锋；双安资产：胡杨；石锋资产：周开源；中荷人寿保险：张作兴；旭松资本：毛志伟；固德资理：丁锐；合煦智远基金：程卉超；施罗德：陈健骥；青榕资管：何卉；中国平安人寿：郑春明；长信基金：程昕；平安资管：张慧；安信基金：郑婉玲；华富基金：蔡静；泰康资产：侯星辰；中邮创业基金：肖雨晨；景林资产：周茜；凯岩投资：高邃；出口信用：杨琛；建银国际资管：鲁沛；丹羿投资：张昭丞；南方基金：袁立；长江养老保险：王晶；大成基金：李博；兴全基金：余明强；鼎天资管：刘岚；冰湖投资：黄榆翔；宁泉资产：陈逸洲；Millennium：范翰立；中荷人寿：王金龙；宁银理财：孙文瑞；招商银行资管：魏皓；华泰保险：刘建义等。
时间	2021年10月28日上午

地点	公司
上市公司接待人员姓名	谭梅、陈安门等
投资者关系活动主要内容介绍	<p>1、请简单介绍一下公司第三季度的经营业绩情况？</p> <p>答：公司 2021 年 1-9 月营业收入为 40.26 亿元，同比增长 25.02%；归属于上市公司股东的净利润为 7.72 亿元，同比增长 5.27%；归属于上市公司股东的扣非净利润为 7.44 亿元，同比增长 5.65%。2021 年 7-9 月营业收入为 16.40 亿元，同比增长 15.80%；归属于上市公司股东的净利润为 3.59 亿元，同比下降 4.85%；归属于上市公司股东的扣非净利润为 3.51 亿元，同比下降 3.67%。剔除东鹏合立投资收益和股权激励摊销的影响，2021 年 1-9 月归属于上市公司股东的净利润同比增长 26.27%，7-9 月归属于上市公司股东的净利润同比增长 19.41%。</p> <p>2、请问公司前三季度的业绩亮点有哪些？</p> <p>答：公司前三季度的业绩亮点主要为以下四个方面：一是在原材料价格大幅上涨的情况下，公司主营业务的毛利率比较稳定；二是零售业务增长较快，业务开展情况较好；三是新品类的拓展，尽管受到局部地区疫情的影响，但是依然保持了快速增长态势，防水业务的销售收入增速为 80%左右，净水业务的销售收入增速为 70%左右；四是公司现金流情况较好，保持了一贯的高质量管理水平。</p> <p>3、请问公司产品如何定价？</p> <p>答：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，公司会综合考虑各因素，对产品价格进行适当调整。</p> <p>4、请问公司收购新加坡捷流公司的背景和目的？</p> <p>答：对公司而言，收购新加坡捷流公司非常有价值，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，亚太地区领先的排水管理专家，与公司协同效应明显：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；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，业务涵盖新加坡、马来西亚、泰国、中国、印度尼西亚、澳大利亚等多个国家及地区，在东南亚一带具有较强的品牌影响力和市场竞争力。公司泰国</p>

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、加速全球市场拓展和国际化战略布局。

公司希望收购新加坡捷流公司，有效融合捷流公司出色的系统集成设计能力与公司强大的产品制造与市场营销实力，做优做强建筑排水排污市场，进一步打开未来排水市场尤其是国内高端住宅项目和大型公建市场发展空间；同时进一步完善公司集成系统设计与服务能力，提升核心竞争力，加快国际化战略布局。

5、目前公司原材料库存情况？

答：一般情况下公司原材料备库 1-2 个月，目前由于原材料价格较高，公司原材料备库在 1 个月左右。

6、请问公司在原油价格大幅上涨的情况下如何保持毛利的基本稳定？

答：公司主要原材料属于石化下游产品，其价格一般会受原油价格、产能供给以及市场需求等因素的影响，与原油价格的波动并不完全一致，且波幅相对较小。今年面对原材料价格上涨，公司一方面对产品进行提价，另一方面持续内部挖潜，通过技改降本降耗，促使公司毛利保持较好的稳定性。

7、请问公司未来是否还有其他收购兼并计划？

答：并购是推动公司发展的重要路径之一，未来公司会持续推进资本运营和实业经营相结合的战略，广泛寻找协同性相对比较高的标的，来促进现有产业快速健康发展。

8、目前在房地产下行压力下，公司如何看待地产业务的风险？

答：公司业务与房地产直接相关是建筑工程业务，该业务占公司总收入的比重不高，15%左右，目前该业务总体运营非常良性。一方面公司遵循“稳中求进，风险控制第一”的原则，优选客户和项目；另一方面，公司工程业务主要采取经销模式，有助于现金流和风险管控，总体风险不大；此外，公司一贯执行严格的货款回笼制度，收现情况良好。

9、请问公司防水、净水业务的拓展情况？

答：今年公司加大了防水、净水业务的市场拓展力度。防水业务通过“产品+服务”的模式在全国范围内推广，得到了市场的广泛认可；净水业务的产品系列已经比较完备，业务模式正在逐步完善，目前销售情况较好。

10、请问公司第三季度零售业务增速较快的原因？

	<p>答：我们认为，第三季度零售业务增速较快的原因主要是公司各职能及业务线执行既定的战略思路比较到位，市占率提升和同心圆产品配套拓展等方面均取得一定成效。</p> <p>11、请问公司零售端渠道的变化情况？</p> <p>答：目前公司零售端销售通道依旧为家装公司、水电工工长、业主三条通道。不过其占比在持续变化，一二线城市家装公司的占比提升较快，其他区域还是以水电工工长以及业主自购为主。</p>
附件清单（如有）	无
日期	2021 年 10 月 28 日上午