

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：2021-045

| | |
|----------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 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 | 花旗：Alice Cai；华安证券：刘依然；弘康人寿：王东；煜德投资：冯超、王亮；新华基金：谷航、蔡春红、赵强；递归资产：陈曦；创金合信：李晗；国寿资产：和川；嘉实基金：刘岚；华福证券：戴启明；永赢基金：陆海燕；申万菱信：汤一枝；博时基金：施永辉；东吴基金：邬炜；生命保险资管：舒强；上海途灵资产：赵梓峰；富达基金：Alex Dong、Dale Nicholls、Monica Li、Amit Goel、Ronald Chung、Lynda Zhou、Nipun Sharma、Takeshi Ogawa；贝莱德：Gordon Fraser、Matt Colvin、Emily Fletcher、Kevin Jia、Yvonne Lai。 |
| 时间 | 2021年11月3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、请问公司在原材料价格大幅上涨的情况下如何保持毛利的基本稳定？</p> <p>答：针对原材料价格大幅上涨，公司主要采取了以下应对措施：一方面根据成本加成的原则，对相应产品进行提价，缓解原材料上涨的压力；另一方面，公司积极对内深挖潜能，通过技术改造降本降耗，通过智能制造提高生产与管理效率，化解部分成本压力，促使公司毛利保持较好的稳定性。</p> <p>2、请问房地产市场承压情况下对公司业务的影响？</p> <p>答：近期，国家推出较多的房地产管控政策，其目的是为了贯彻落实“房住不炒”、“居者有其屋”的指导思想，进一步推动房地产行业的长期健康发展。随着政策逐步落地，对房地产行业确实带来了较大的影响，对公司建筑工程业务也带来一定的压力，但是由于其占比不高，而且公司合作的客户相对优质，因此影响相对有限。对于公司零售业务而言，以刚需市场为主，相对稳定性较好。近几年，我们一</p> |

直在积极通过提升市占率、加大同心圆业务拓展力度，提高户均额等方式，来推动公司零售业务的持续稳健增长。

3、公司在泰国设立生产基地的原因有哪些？

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、尤其在中高端市场占有率较高，市场基础较好；二是泰国的营商环境相对友好，公司与当地经销商共同投建，符合泰国政府“本土化采购”的导向要求；三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；四是积极把握“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地发展。

4、请问公司拟收购的新加坡捷流公司如何跟现有业务产生协同？

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，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，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具有良好的推动作用。

5、请问公司前三季度的业绩亮点有哪些？

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，保持了快速的增长态势；四是公司现金流情况较好，保持了一贯的高质量运营水平。

6、请问公司如何看待精装房的趋势？

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，精装房占比保持了较高的比例；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>7、请问公司资本开支情况？</p> <p>答：近几年公司每年的资本开支在 2 个亿左右，主要用于生产基地的完善、产能的新增与设备的智能化改造。</p> <p>8、请问公司未来分红情况？</p> <p>答：公司的分红政策总体比较稳定，未来会继续遵循《公司章程》、《公司未来三年（2021-2023 年）股东回报规划》等规定，并综合自身发展实际和战略规划、现金流状况、股东意愿、外部环境等因素制定每年的利润分配方案。</p> <p>9、公司投资的东鹏合立的背景及运行情况？</p> <p>答：公司设立东鹏合立的初衷是战略性投资项目和财务投资项目相结合，特别希望通过该平台找到一些适合公司产业链发展、协同度高的新项目，加速公司的产业升级和成长。但是，实际操作过程中战略配套项目比较难找，所以目前投资的基本上都是财务性投资项目。今年由于部分投资标的的原因，导致公司利润有部分影响，但项目还是盈利的。对于各类投资项目，东鹏合立都坚持“风险控制第一”的理念，整体运营情况良好。</p> <p>10、请介绍一下公司控股股东和实际控制人的情况？</p> <p>答：公司控股股东为伟星集团。伟星集团是一家民营企业，创建于 1976 年，具有 40 多年的创业历史，培育了服装辅料、塑料管道、房地产、光学镜片、水电开发、金融投资等六大产业，培育了伟星股份和伟星新材两家上市公司。在“长期可持续发展”的核心价值观的引领下，六大产业发展都非常健康，营运情况良好，从伟星股份和伟星新材的定期报告和财务数据也能看出，其经营风格非常稳健，是中国民营企业 500 强之一。公司和伟星集团的实际控制人均为章卡鹏和张三云两位，两人没有亲属关系。</p> <p>11、请问公司当初选择塑料管道行业的原因？</p> <p>答：主要有三点原因：一是公司控股股东伟星集团最开始生产经营纽扣，随着产业的快速发展资金积累，控股股东希望再培育一个进入门槛较高、市场空间更大、用工较少的产业；二是通过大量的市场调研，发展 PPR 管作为一种新型建材，市场容量和发展空间都很大，适逢国家建设部正在倡导“以塑代钢”，产业政策非常支持以 PPR 管道替代镀锌钢管；三是不饱和树脂纽扣与塑料管道同属高分子材料，两者材料性能相近，因此，选择塑料管道不存在跨行的技术门槛，综合多种原因所以</p> |
|--|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|

选择了 PPR 产品, 进入了塑料管道行业。

12、请问公司各业务板块的销售收入占比？

答：根据公司 2021 年半年度数据，零售业务、工程业务销售收入占比大致为 70%和 30%。

13、公司管道产品在生产方面相对于其他生产商的优势？

答：公司自成立到现在，一直坚持高品质定位，生产设备及材料选用均为业内最高水平；在生产管理方面，公司推行全价值链数字化管控模式，实现原材料到产品产出的全封闭输送和生产，通过在线监测等设置，确保每个产品每道工序达到高品质标准和高效率生产，公司这套管理模式获评 2020 年浙江省十大先进质量管理方法。

14、请问公司零售业务的核心竞争力有哪些？

答：公司零售业务的核心竞争力主要包括以下几个方面：一是品牌与品质，公司具备较高的品牌知名度和美誉度，产品质量优异且得到了市场的长期检验与认可；二是渠道与服务，公司经销模式相对扁平，且拥有 30 多家分公司以及 1700 多名销售和服务人员，具有较强的市场营销和服务能力；三是研发能力，公司一直以研发为先锋，非常重视技术研发工作，在技术提升、产品配套、系统设计、应用技术等方面具有雄厚实力；四是企业文化和团队，公司坚持长期可持续发展的核心价值观，注重梯队建设，倡导共赢共创，形成了积极向上、团结进取的文化氛围，锻炼了一支具有较强凝聚力和战斗力的骨干队伍，推动企业不断稳健发展。

15、公司产品的防伪情况？

答：公司在管道产品设置了防伪码，可以实现一码追溯，并设立专门的部门进行维护。

16、请问公司防水业务的账期情况？

答：目前公司防水业务为零售业务，基本为现款现货。

17、请问公司管道业务的如何提高市占率？

答：主要从两个方向进行布局，一是相对成熟的华东等区域重点进行渠道下沉，从市区下沉到郊区，从地市下沉到县市、乡镇等，增加基层网点的建设；二是在中西部等薄弱、空白区域横向拓展，开发更多的经销商，增加网点密度，不断提升市场占有率。

| | |
|----------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| | <p>18、请问公司如何维持在星管家服务方面的竞争优势？</p> <p>答：面对竞争对手的模仿，公司一直在积极调整和优化，一方面升级星管家服务内容，推出更加系统专业的服务；另一方面，进一步优化盈利模式，向“系统集成+服务”方向转型升级，提升综合竞争力，进一步拉开差距。</p> |
| 附件清单（如有） | 无 |
| 日期 | 2021年11月3日 |