

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：2021-055

<p><b>投资者关系活动类别</b></p>	<p><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</p>
<p><b>参与单位名称及人员姓名</b></p>	<p>海通证券：冯晨阳、申浩、潘莹练；弘毅远方基金：周鹏、黄振东；长信基金：唐卓菁；煜德投资：张宁；巴沃资产：刘钦华、戚丽雅；China Alpha Fund Management：Frank Yu；浦银安盛基金：陈晨；广银理财：金烨；金鹰基金：孙倩倩；申万宏源证券：杨琪；银河基金：神玉飞；工银安盛人寿：林高凡；保德信人寿：李心宇；Innovation Securities：KUANG TAO；宏流投资：鲍行松；东方衍生：金彦；中庚基金：吕佩瑾；中泰证券：孙颖、朱晋潇；淡水泉投资：林盛蓝、谷宜恭；汇添富基金：李超、杨璠；景顺长城基金：詹成；国寿安保基金：宋易潞；太平资产：吴忠伟；鹏华基金：张佳、李沙浪；中信资本：张展华；禹田资本：崔凯、张宇；国联安基金：张一健；朴易投资：董国兴、陈俏宇；国信自营：章耀；兴银理财：高远；长城自营：孔繁令；远望角投资：王佳；寻常投资：孙涛；兴银理财：陈亚龙；华泰保兴：赵健；国君自营：戴一览；人保资产：华旭桥；观富资产：唐天；信银理财：吴美英；民生通惠：肖艳华；中信资本：大志；建信基金：张睿；中再资产：迟进；华安资产：庞雅菁；金广资产：严玮；歌斐资产：汪庆祥；新华基金：刘彬；中金资管：李梦遥；阳光资产：黄抒雁；招商资管：李俊；长盛基金：付海宁；中融信托：赵晓媛；南华基金：蔡峰；科领资本：李统；摩根士丹利华鑫基金：华玲；东方阿尔法基金：潘令梓等。</p>
<p><b>时间</b></p>	<p>2021年12月17日</p>
<p><b>地点</b></p>	<p>公司</p>
<p><b>上市公司接待人员姓名</b></p>	<p>谭梅等</p>
<p><b>投资者关系活动主要内容介绍</b></p>	<p>1、请介绍一下公司四季度的经营情况及明年的经营计划？  答：公司目前经营情况正常，保持了稳健的发展态势。明年的经营计划还在制</p>

定过程中，相关指标会在 2021 年年报中披露。

2、请问目前公司原材料的价格情况？

答：目前公司原材料的价格环比有所下降，同比去年仍有上升，总体处于高位震荡。其中，PPR、PE 相对稳定，PVC 有所回落但仍处于高位。

3、请问今年房屋竣工数的减少对公司零售业务的影响？

答：首先我们认为，房屋竣工量是反映新房装修量的一个先行指标，对零售业务的发展有一定的影响。但其与房屋装修有一个时间差，其竣工量减少不能立即反映在目前房屋装修的需求量；其次，公司零售业务中部分来自于旧房、次新房等，随着存量房基数逐步变大、二手房交易的增加，二次装修、旧改的市场体量会越来越大，也能推动公司零售业务持续稳健增长，但这部分业务与房屋竣工数没有关系。

4、请问公司星管家团队的管理情况？

答：公司的星管家服务团队主要包括直营市场公司自有的星管家人员和经销商的星管家人员，上述人员均由公司统一进行培训，执行统一的服务标准。

5、请问公司今年对产品的提价情况？

答：公司上半年对含金属材质的管件、全系产品分别进行了提价，下半年对 PVC 产品进行了二次提价。其中，零售业务的产品提价幅度基本能够覆盖原材料的涨幅；工程业务的产品价格也有调整，具体还是随行就市、按单定价为主。

6、请展望一下公司未来营销网点的情况？

答：目前公司各区域的网点数量仍在增长，并一直通过市场管理实现营销网点的效用最大化：一方面在薄弱区域，不断开发新的经销商，增加网点密度；另一方面在成熟区域，进一步下沉渠道，并优化提升网点的质量，未来公司营销网点的可拓展空间依旧非常大。

7、国家专项债加速情况下，请展望一下公司明年市政工程业务和建筑工程业务的发展情况？

答：国家专项债推进速度加快，有利于公司工程业务发展。对于市政工程而言，明年的市场环境预计会略好于今年，政策方面可能会更加宽松，有利于明年市政工程业务的开拓。对于建筑工程而言，总体上外部环境不太好，地产行业受调控政策影响较大，公司会继续坚持“风险控制第一”的原则，优选客户、优选项目，促进明年建筑工程业务稳健发展。

	<p>8、请问公司防水、净水业务的拓展情况？</p> <p>答：目前公司防水、净水业务总体发展情况良好，基本按计划推进。</p> <p>9、请问对保障房、二手房的市场展望？</p> <p>答：国家坚持“房住不炒”、“居者有其屋”的定位，租售并举，一方面，对刚需住房和改善性住房均予以支持，另一方面，也加大了对保障性用房的建设。保障性住房随着城市化进程不断推出，其大多数为毛坯房，部分为简装，能够进一步推动公司零售业务的增长；对于二手房而言，随着房屋体量的增加，交易量逐年提高，旧房装修的市场体量会越来越大。</p> <p>10、请问公司泰国工业园的市场定位及投产情况？</p> <p>答：公司泰国工业园于今年9月正式投产，主要服务于东南亚市场，同时也为国际化产业基地布局积累经验。因国外疫情影响，目前产能规模较小，后续会根据市场需求逐步扩大产能。</p> <p>11、请问公司如何管理经销商？</p> <p>答：公司主要通过全国各地的分公司和办事处来管理经销商，公司在各地设立分公司的主要作用体现在三个方面：一是市场开拓职能，开发更多的经销商，从而更好地拓展市场；二是市场管理监督职能，对品牌形象、营销策略、政策执行等进行管理和监管；三是市场服务职能，秉承合作共赢的理念，为经销商提供各类管理、营销以及市场推广等方面的支持和培训，帮助其做强做大。</p> <p>12、请问公司的星管家服务优势如何在家装公司体现出来？</p> <p>答：在与家装公司的合作中，主要根据该家装公司的实际需求来定是否提供星管家服务。对于部分家装公司而言，若其自身施工服务团队力量不强，则公司的星管家服务能够提供较好保障，减少其后顾之忧，这对于他们来讲非常重要。目前，家装公司尤其是中小型家装公司需要星管家服务在逐步增多。</p> <p>13、请问公司零售业务中家装公司渠道的占比情况？</p> <p>答：公司零售业务主要有三条通道，在不同区域贡献的具体比例有所不同。一二线城市家装公司占比较高，其他区域以水电工工长、业主采购为主。</p> <p>14、请问公司净水业务的竞争优势有哪些？</p> <p>答：公司推进全屋净水系统，其竞争优势为：一是渠道协同性较强，购买管道时提前规划净水设备，具有先发优势；二是公司产品和服务相对系统、规范，更有</p>
--	--

	<p>安全保障，能够减少消费者对漏水的后顾之忧；三是客户导入全屋伟星产品，配套性更好，费用会相对优惠。</p> <p>15、请问除了上述问题外，公司有没有需要补充说明的内容？</p> <p>答：平时交流过程中，有很多投资者认为公司与其它建材公司的运营不太一样，在行业数据比较缺乏、可比标的少的情况下，不太好研究。我个人认为，伟星新材虽然是一家建材公司，但也是一家以零售业务为主的消费品公司，伟星新材的产品大部分属于零售终端产品，消费属性非常明显，消费品的核心驱动因素品牌、渠道、服务这三项也一直是我们在努力打造的竞争优势，并且通过 20 多年的努力在这方面也形成了自己的特色，所以建议大家更多从消费品公司的角度来解读伟星新材，这样很多经营思路和理念就更容易理解了。</p>
附件清单（如有）	无
日期	2021 年 12 月 17 日