

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：2022-028

<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>	南方基金：李锦文、李振兴、袁立、于泽群；Grandeur Peak Global Advisors：Daniel Xu、Liping Cai；诺德基金：罗世锋、杨雅荃；西部证券：李华丰、万静远。
<b>时间</b>	2022年6月10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、请问公司零售端家装公司渠道的占比情况？</p> <p>答：近年来，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> <p>2、请问家装公司对于供应商品牌的价格敏感性如何？</p> <p>答：不同类型的家装公司对于品牌的定位和价格敏感性不一样，通常情况下品牌定位较高的家装公司对于供应商的品牌、产品品质和服务要求较高，不会单一追求低价格。</p> <p>3、请问公司的国际化战略实施情况？</p> <p>答：公司国际化进程目前尚处于前期布局和基础性工作：一是生产基地和营销渠道的布局；二是国际化人才的储备以及国际化团队的搭建；三是品牌国际化布局，比如升级公司主商标为“VASEN”，并在全球各区域进行体系认证，以便公司产品服务全球客户；四是设立海外技术研发和投资平台，通过技术和项目的引进提升公司的核心竞争力。</p> <p>4、请问公司经销模式跟同行业有什么不一样？做了哪些改革？</p> <p>答：相比行业传统的经销模式，公司的经销模式更扁平化，一般搭建2-3级的</p>

经销体系，并由公司在全国各地设立的 30 多家分公司对市场进行统筹管理，进一步增强了对市场的掌控力和快速反应能力。

5、请问公司如何保证利润率，与竞争对手的区别有哪些？

答：首先，公司产品定位高端品牌，其生产所用的设备及原材料均是业内顶尖，确保产品品质优异，具有较高的品牌美誉度；同时公司首创星管家服务，能够有效地减少漏水隐患，解决消费者的后顾之忧，从而实现一定的品牌溢价。

6、公司产品的市占率情况？

答：目前公司 PPR 产品全国市占率为 8%左右，PE 和 PVC 产品更低一些。

7、请问目前塑料管道行业增长的驱动因素有哪些？

答：近几年，塑料管道行业呈现稳健的发展态势，基本保持个位数的增长。随着城镇化建设的持续推进以及“以塑代钢”的不断推广，塑料管道在其他领域的应用不断拓宽，油田、矿山、海洋等领域的应用比例将不断提高。

8、请问房地产行业景气度下行对公司的影响？

答：公司业务与房地产直接相关的是建筑工程业务，该业务占公司总收入的 16%左右，同时公司本身的客户质量和项目质量都非常不错，应收账款也控制较好，总体受到的影响较小。对于公司零售业务，虽然新房增量可能会呈现下降趋势，但是存量房（比如次新房、二手房、二次装修）、保障房、小产权房和新农村建设等将带来稳定持续的需求，同时消费升级的趋势越来越明显，因此零售业务的市场空间还是很大的。

9、在疫情下，公司受到的影响以及如何保持增长？

答：一方面，尽管目前新冠疫情对公司的影响较为明显，但是个人认为，疫情不会导致需求消失，更多是需求的延缓，所以影响只是暂时的；另一方面，我国人口基数较大，对于房屋及装修的需求量还是比较大的，同时公司市场占有率并不高，公司将积极通过提市占率、扩品类等方式，推动公司业务持续稳健增长。

10、请问公司如何实现市场份额的提升？

答：公司主要通过完善渠道建设来提升市占率：一是横向拓展，在薄弱、空白区域，开发更多的经销商，增加网点密度；二是纵向下沉，在相对成熟的区域，下沉到县市、乡镇一级，全面提升市场份额。

11、请问公司产能建设情况？

	<p>答：公司通常遵循“以销定产”的思路配套相应的产能。目前公司产能基本能够满足销售端的需求，未来会根据市场拓展规划扩建生产基地。</p> <p>12、请公司展望一下销售费用率情况？</p> <p>答：由于近几年公司仍在不断拓展营销渠道，销售费用的总额可能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，最终会趋于一个合理水平。</p> <p>13、公司未来能保持现有的分红率吗？</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，每年的利润分配方案会结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，并充分考虑投资者的合理回报后决定。</p> <p>14、请问公司四、五月份受疫情的影响情况？</p> <p>答：四、五月份，公司总体经营情况受疫情的影响还是比较明显的，其中五月份受到的影响环比有所减弱。</p> <p>15、请问公司零售业务在新房和存量房的应用比例？</p> <p>答：不同区域市场的具体比例有所不同。目前一二线城市的存量房占比提高较快；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> <p>16、请问公司防水业务的销售渠道是否与管道存在差异？</p> <p>答：公司防水业务的销售渠道与管道协同性较高。</p> <p>17、请问公司对于并购是如何思考的？</p> <p>答：公司认为，外延式并购也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”主业积极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发展。</p>
附件清单（如有）	无
日期	2022年6月10日