

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：2021-025

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	贝莱德：Matt Colvin。
时间	2021年6月28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、请问公司二季度的经营情况？</p> <p>答：公司二季度的生产经营情况正常，基本按计划进行。</p> <p>2、请问公司各项业务的需求端情况如何？</p> <p>答：零售业务，目前需求比较正常，运营情况良好；市政工程业务，相对去年疫情期间，政策推动力度相对减弱，同时考虑流动性收紧等因素，公司对于业务开展会相对谨慎；建筑工程业务，“三条红线”以及信贷政策对房地产企业的影响正在逐步体现，但公司客户较为优质，因此影响不大，公司建筑工程业务稳健发展。</p> <p>3、请问公司对原材料价格趋势的判断及应对？</p> <p>答：我们认为原材料上涨主要是疫情导致的供需失衡导致的，如果境外疫情能得到逐步控制，公司采购的原材料价格应该能够逐步回归到正常水平。未来公司会进一步做好原材料供给与价格走势的分析与判断，努力把握好采购节奏。同时，公司也对相应产品进行了提价。</p> <p>4、公司2021年零售业务表现较好的原因是什么？</p> <p>答：主要原因为：一是受去年疫情影响，部分装修需求延迟到今年上半年，同时改善性装修需求量增加；二是近几年公司不断调整和完善“产品+服务”的业务模式，并加大开拓市场的力度，完善产品链，扩大同心圆的影响力，从而推动零售</p>

业务持续稳健发展。

5、请介绍一下公司同心圆产品？

答：同心圆产品主要包括两个层次：一是以 PPR 产品为核心的管道系列产品，包括排水管、电线护套管、地暖管等管材管件以及相关配件等；二是防水、净水等同渠道新产品。

6、公司防水涂料和管道业务的协同性体现在哪里？

答：一是技术协同，公司防水涂料与管道都属于高分子材料，材料性能相近、技术相通；二是渠道协同，家装防水与家装管道属于前后道工序，销售渠道重合度非常高；三是品牌协同，客户对于伟星管的认可度较高，能够在一定程度上实现信用传递，让客户认可伟星的防水产品；四是管理协同，均采用“产品+服务”的模式，管理方式、服务方式有一定的相通性。

7、公司目前的户均额一般是多少及未来能扩大到多少？

答：一般 100 平米的房屋，因房屋结构和设计不同，使用公司 PPR 管材管件大概需要 1000-2000 元。如果未来客户进行伟星全品类采购，户均额可达上万元。

8、请问公司目前经销商及网点数量？

答：目前公司拥有 1000 多家一级经销商，28000 多个营销网点。

9、请问公司目前的产能利用率？

答：公司的产能利用率为 70%左右，每年会遵循“以销定产”的思路配套相应的产能。

10、请问公司 2021 年的资本开支情况？

答：今年公司的资本开支相比往年可能略有增加，主要为：一是上海工业园的扩建；二是泰国工业园的建设。

11、公司未来分红情况？

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，并充分考虑投资者的合理回报后决定。

12、请问公司成立新加坡子公司的原因是什么？

答：公司在新加坡投资设立全资子公司主要基于国际化战略布局的考虑。公司

	计划将其作为海外投资控股平台和海外贸易平台，希望充分利用新加坡在国际金融和国际贸易等方面的优势，进一步加强国际合作与贸易，以提高公司核心竞争力，加快推进公司国际化进程。
附件清单（如有）	无
日期	2021年6月28日