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: 2021-028

投资者关系活动类别	□特定对象调研 □分析师会议
	□媒体采访 □业绩说明会
	□新闻发布会 □路演活动
	□现场参观 ✓ 其他: 电话会议
参与单位名称及人员姓名	Fidelity International: Alex Dong, Nitin Bajaj, Jochen Breuer, Ronald Chung,
	Amit Goel, Ben Li, Nan Sheng, Theresa Zhou, Polly Kwan, Jing Ning, Madeleine
	Kuang, Dhananjay Phadnis.
时间	2021年7月12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	1、请介绍一下公司产品种类及应用领域?
	答:公司的产品主要为塑料管道类产品,分为三大系列:一是 PPR 系列管材管
	件,主要应用于建筑内冷热给水;二是 PE 系列管材管件,主要应用于市政给排水、
	燃气、采暖等领域;三是 PVC 系列管材管件,主要应用于排水、电力护套等领域。
	2、请介绍一下公司零售业务的销售模式?
	答:公司的零售业务为经销模式,一般搭建 2、3 级扁平化的经销商体系,由
	公司在全国各地设立的30多家分公司负责统筹管理。
	3、请介绍一下公司的星管家服务?
	答:公司在行业内首创"星管家"服务,旨在为业主提供安全可靠的管道系统
	的同时,通过"三兔一告知"的方式,减少安装隐患,真正解除其后顾之忧。"星
	管家"服务主要包括:①产品真伪鉴定,确保业主使用的是公司的高品质产品;②
	高倍水压测试等服务,为安装完毕的管道进行"系统体检",减少安全隐患;③拍
	摄录制管路走向图,方便业主日后管路改造和软装; ④专业讲解产品知识和使用须
	知,帮助业主了解并选择合适的管道及知晓今后使用中的注意事项。
	4、请问公司的核心竞争优势有哪些?

答:经过多年稳健持续发展,公司在品质与品牌、技术与研发、营销模式及渠道、企业文化和管理团队等方面形成了较强的综合竞争优势。

5、请问公司的研发情况如何?

答:公司一直以研发为先锋,非常重视技术研发工作,并结合企业发展,多层次开展研发工作:一是以市场需求为导向,对现有产品进行升级换代,确保产品性能最优;二是通过新项目和新产品的研发,进一步完善产品链,提升产品链以及产品系列化、系统化竞争力;三是基于未来发展做前瞻性的项目研发和储备,从而确保公司在不同阶段均能保持持续的竞争力。

6、请问公司上半年各项业务的发展情况?

答:公司各项业务基本上按照年初的计划推进,相对而言,建筑工程业务和零售业务增速要高于市政工程业务。

7、请问精装房对公司的影响如何?

答:精装房对公司的影响在边际减弱。目前,一二线城市的精装房占比较高,三四线城市精装房的推进速度和力度均不如一二线城市,占比不高,因此对公司零售业务的冲击在逐步减弱。同时,随着政府对精装房监管趋严以及消费升级的趋势,精装房的质量在逐步提高,市场竞争环境也在向良性竞争方向发展,这有利于公司建筑工程业务的拓展。

8、公司同心圆业务的进展情况?

答:公司同心圆业务主要涉及两个层次,一是以 PPR 产品为核心的管道系列产品,包括 PVC 管道、PE 地暖管等;二是防水、净水等新的品类。2021 年,公司同心圆业务发展情况良好。

9、请问公司防水、净水业务的竞争优势有哪些?

答:对于防水业务,公司的竞争优势主要为:①家装防水属于管道安装的后道工序,渠道协同性较高;②从技术角度来讲,防水涂料与塑料管道均属于高分子材料,材料性能相近、技术相通,而公司原有研发团队在该研究方面有着深厚的积累,再加上外聘的行业专家,对产品的高品质有较强的保障;③目前伟星在家装领域的品牌美誉度、知名度和认可度都较好,对于防水业务的推广能够在一定程度上实现信用传递;④公司采取"产品+服务"的模式,保障产品质量优异的同时并提供完善的检测验收或施工服务,从而实现差异化竞争。对于净水业务,公司坚持全屋净

	水的思路,并可借用管道的渠道先发优势开拓业务。
	10、请问公司资本开支情况?
	答:目前公司主要的资本开支为现有生产基地的完善与扩建,包括产能的新增
	和智能化改造。近几年公司的资本开支基本上在2亿元左右,今年会略有增加。
	11、公司未来分红会有变化吗?
	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。
附件清单(如有)	无
日期	2021年7月12日