

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：2021-048

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	中金公司：陈彦、龚晴、杨茂达、姚旭东；Generation：李田田；TBP：Chenhao Xue；招商银行：龚正欢；上海利檀投资：Charles Chen；中金资管：徐榕；浙商基金：贾腾；银河基金：杨文超；淡水泉（北京）投资：彭皓；信达澳银基金：刘维华；富国基金：易智泉；景林资产：王彬怡；上海耀之资管：叶祎梦；弘毅远方基金：周鹏；国华兴益保险资产：韩冬伟；东方阿尔法基金：潘令梓；大成基金：赵蓬；财信证券自营：陈书剑；Winfor Capital：Bella Liu；PRIME CAPITAL MANAGEMENT CO.LTD：Wangshi Bo；DANTAI CAPITAL LIMITED：张珈玮；COREVIEW CAPITAL MANAGEMENT LIMITED：Daru Yang；AROHI Asset management Pte Ltd：Vivien Cao；幸福人寿保险：韩宇。
时间	2021年11月16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、请介绍一下公司近阶段的经营情况？</p> <p>答：公司2021年总体保持了高质量的发展态势，Q3实现营业收入为16.40亿元，同比增长15.80%，归属于上市公司股东的净利润为3.59亿元，同比下降4.85%；若剔除东鹏合立投资收益和股权激励摊销的影响，归属于上市公司股东的净利润同比增长19.41%。并在以下四个方面呈现较好态势：一是在原材料价格大幅上涨的情况下，主营业务的毛利率比较稳定，保持较好的盈利水平；二是现金流情况较好，保持了一贯的高质量运营水平；三是零售业务增长较快，业务开展情况较好；四是新品类拓展有效，保持了快速的增长态势。</p> <p>公司近期经营情况正常，保持了稳健的发展态势，管理层也在努力按照既定的</p>

计划目标开展相关工作，希望能够较好地完成年度的目标和计划。

2、请问公司如何应对原材料价格的大幅上涨以及目前的原材料价格情况？

答：面对今年原材料价格的大幅上涨，公司一方面积极对内深挖潜能，通过技术改造降本降耗，通过自动化、信息化融合，加强智能制造，提高生产与管理效率，化解部分成本压力；另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，通过上述两方面的措施也促使公司毛利率保持较好的稳定性。目前原材料价格总体处于高位震荡，PPR、PE 相对稳定，PVC 有所回落但仍处于高位。

3、公司目前建筑工程业务的回款情况？

答：公司建筑工程的客户总体比较优质，以经销模式为主，且公司对应收账款的把控也比较严格，目前回款情况均正常。

4、公司零售渠道的下沉情况及跨区域拓展情况？

答：目前公司在相对成熟的区域不断将渠道进一步下沉，从一二线城市下沉到三四线城市，从地市下沉到县市、乡镇等；在薄弱、空白区域加快横向拓展，增加网点密度。近几年，除了华东区域，华北、华中、西部都取得了不错的进展，从半年报的分区域情况也能看出这些区域也均取得了较好的销售增速。

5、请问公司为什么考虑收购新加坡捷流公司？

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，曾参与众多东南亚高端大型公建项目及国内的重点工程，获得多项鲁班奖及詹天佑奖，品牌、技术和施工经验方面优势明显。同时捷流公司能与公司产生较强的协同效应：一是产品和业务的协同。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。二是技术和创新经营模式的协同。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。三是市场开拓的协同。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。

	<p>6、请问对于零售端，公司在提市占率和扩品类会更偏向投入哪一个？</p> <p>答：从公司层面来说，提升市占率和扩品类同等重要，只是在不同市场的侧重点不一样。对于市占率较高的成熟市场来说，会更加侧重通过同心圆战略扩张品类，进一步提升户均额；对于薄弱区域，目前更需要加快市场拓展力度，不断提升市占率。</p> <p>7、请问公司对防水、净水业务的重视偏向？</p> <p>答：公司防水业务、净水业务有各自独立的运营团队，虽然两者的市场需求和发展状况等有所不同，但公司希望这两项业务都能按照各自的规划快速健康发展。</p> <p>8、防水业务的拓展情况以及在推广过程中有哪些难点？</p> <p>答：目前公司防水业务基本上按照计划有序推进。在推广过程中主要有两方面难点：一是目前家装防水市场的消费理念和消费习惯等在不同区域市场差异较大，需要时间去引导和改变；二是公司防水产品为新品牌，其知名度和美誉度都需要时间积累。目前，公司防水业务模式越来越成熟，产品和服务都获得越来越多消费者和泥瓦工、客户的认同，品牌影响力也在逐步提升。</p> <p>9、请介绍一下同层排水的优势？</p> <p>答：同层排水是指所有卫生器具的排水横支管不穿越楼板至下层，在本层直接接入主立管，一旦发生需要疏通清理的情况，在本层内就能解决问题的排水方式。相对传统的穿层排水，伟星同层排水系统的优势主要有以下几方面：一是产权明晰，维修和改造在本层内解决，减少邻里纠纷；二是低噪音，隐蔽式安装能大大降低噪音的传播，是传统排水的一半；三是保护建筑结构，同时增加空间利用率，满足消费者的个性化设计；四是清洁享受，壁挂式马桶的应用能消除卫生间死角，各卫生器具配套同层排水专用的存水弯，整体结构合理，使整个卫生间没有异味。</p> <p>10、请问公司对发展工程业务更注重哪些指标？</p> <p>答：对于工程业务，公司要求风险控制第一，首要保证资金安全，其次要有一定盈利，所以工程业务一直非常强调优选客户和优选项目。</p> <p>11、公司明年的经营指标情况？</p> <p>答：目前还在讨论制定中，会在 2021 年年报中披露。</p>
附件清单（如有）	无
日期	2021 年 11 月 16 日