

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：2021-050

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	<p>中信建投证券：杨光、李长鸿、黄方禅、李靖；万家基金：何俊强；国投瑞银基金：汤海波；国华兴益保险：韩冬伟；东方阿尔法基金：潘令梓；新华养老保险：赵宇；光大证券：肖意生；万众城集团：钟华；华夏财富：程海泳；开源证券：刘坤；耀之资管：叶祎梦；诚通财务：王亮；沅京资本：吴悦风；上投摩根基金：翟旭；国信证券：章耀；mighty divine：刘宏；淳厚基金：陈文；太平洋资管：赵峰、朱尧；源闾投资基金：李倩；九泰基金：赵万隆；农银汇理基金：周宇；青骊投资：李署；野村证券：孙鹏；宁泉资产：陈逸洲；向日葵投资：丁昊；亘曦资管：庄敬杰；安信基金：张明；博时基金：邓云程；国泰基金：施钰；远望角投资：王佳；惠理基金：廖欣宇；谢诺辰阳私募：徐立；西部证券：宋振平；浙商证券资管：叶方强；建银国际：张东旭；格传资管：凌有志、杨扬；工银理财：李丕毅；富兰克林基金：赵宇烨；东海证券：马自强；拓璞私募基金：俞海海；光大证券资管：何伟；新华基金：马英；长盛基金：华玲；金元证券：林伟杰；易方达基金：林森；正圆投资：曹智明；国寿安保基金：张英；中信建投基金：张睿；多鑫投资：成佩剑；宁银理财：孙文瑞；天安人寿保险：李勇钢、高婧；衍航投资：庞兴华；国华人寿保险：赵翔；金控资管：黄勇；平安大华基金：刘杰；中信证券：林峰；禾永投资：马正南；西部利得基金：徐娟；歌斐资管：汪庆祥；伊洛资本：庄椀笙；中荷人寿保险：张文倩；鹤禧投资：宋正园；中略公司：侯传波；和聚资产：马衡；翎展私募基金：刘建；交银施罗德基金：张为；易川投资：冯强；名禹资管：钟剑；途灵资管：赵梓峰；银河基金：鲍武斌；国君资管：范杨；中国人寿资管：李荟。</p>
时间	2021年11月29日
地点	公司

<p>上市公司接待人员姓名</p>	<p>谭梅等</p>
<p>投资者关系活动主要内容介绍</p>	<p>1、请介绍一下公司近期的经营情况？</p> <p>答：公司近期经营情况正常，保持了稳健的发展态势。</p> <p>2、请问今年公司应对原材料价格的大幅上涨的措施有哪些？</p> <p>答：面对今年原材料价格的大幅上涨，公司一方面根据成本加成的原则，调整产品的价格体系，缓解原材料上涨的压力；另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。</p> <p>3、请问能耗双控政策对公司的影响？</p> <p>答：公司产品及生产过程绿色无污染，也不属于高能耗企业，目前政府能耗双控政策对公司影响不大。</p> <p>4、公司如何控制工程业务的应收账款账期？</p> <p>答：公司工程业务首先严格执行“风险控制第一”原则；第二，坚持优选客户、优选项目；第三，在合同签订时就约定好相应的账期并严格执行，有效把控风险。目前，公司工程业务的应收账款一般控制在3个月内。</p> <p>5、请问明年宏观环境不好的情况下，公司是否会控制工程业务的占比？</p> <p>答：对于工程业务，公司的原则是在风险可控的前提下，尽可能的做强、做大，因此未对其占比做具体要求。</p> <p>6、请问公司如何看待精装房的占比及对公司零售业务的影响？</p> <p>答：目前政府对于精装房的占比没有明确要求，其在不同区域呈现不同的情况：一二线城市，精装房占比保持了较高的比例；三四线城市，精装房的推进速度和市场需求均不如一二线城市，近两年占比有所下降。我们认为，总体上精装修对公司零售业务不会有太大的影响，总体上边际效应在减弱。</p> <p>7、请问家装公司的业务是分公司开展还是经销商开展？</p> <p>答：目前全国性和跨区域的大型家装公司由公司装企事业部负责开发和维护，区域性以及中小型家装公司由分公司和经销商负责开发和维护。目前公司正通过多种措施进一步加强与家装公司的合作。</p> <p>8、目前管道品牌较多，公司如何吸引家装公司和公司合作？</p> <p>答：公司在家装公司业务的主要竞争优势有：一是公司产品定位高端、品质优</p>

异、配套完善，同时研发能力和定制能力较强，可以针对家装大客户定制个性化产品，提升其竞争力；二是公司服务体系非常完善，可以协助家装客户解决各种问题，也可提供优质服务减少家装公司的后顾之忧。

9、请介绍一下公司零售业务的销售层级？

答：相对行业传统的经销模式，公司的经销模式相对扁平，一般搭建 2-3 级的经销体系，并由公司在全国各地设立的 30 多家分公司负责统筹管理。

10、请问公司为何选择吉博力和乔治费歇尔作为对标企业？

答：吉博力和乔治费歇尔均属于行业的标杆企业，其中吉博力在建筑排水、特别是卫浴领域竞争力很强，具有成熟的卫浴排水系统集成设计与服务能力，乔治费歇尔在工业管道系统设计及研制方面具有很强的技术实力，是公司在行业内学习的标杆企业。

11、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，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。

12、请问公司泰国生产基地的产能情况？

答：公司泰国工业园于今年 9 月正式投产，因国外疫情影响，目前产能规模较小，后续产能也会根据市场需求逐步扩大。

13、请问公司未来海外拓展的规划？

答：公司这几年还是以国内市场为主，海外业务目前主要侧重于国际化战略的前期布局和基础性工作：一是积极进行人才储备，搭建海外团队；二是通过技术和

	项目的引进，不断完善产品链，提升公司的核心竞争力；三是生产和市场的布局，在泰国设立了生产基地并正在积极开展捷流公司的收购工作，积极把握“一带一路”建设项目带来的业务机会，促进公司在东南亚以及南亚市场更快的发展。
附件清单（如有）	无
日期	2021 年 11 月 29 日