

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：2021-056

<p>投资者关系活动类别</p>	<p><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</p>
<p>参与单位名称及人员姓名</p>	<p>申万宏源证券：戴铭余、邹杰伟；鹏华基金：张佳；少藪派投资：汪睿；鹰格投资：王晓松；招商轮船：孔康；九泰基金：冯涛、黄皓、刘开运；光大证券：肖意生、张曦光；兴业基金：陈旭；高盛资管：温淑涵；百本投资：黄咏；理成资产：陶然；全国社保基金：孔晓婷；中银基金：赵建忠；翰潭投资：吴志锋、蔡晓波；相生资产：张涛；银河基金：神玉飞、杨文超；慧创蚨祥投资：程盛；McCallum Capital: Charles；绿地金融控股：温海源；鑫然投资：李会坤；安信证券：马正南；平安资管：蔡汤冬、张慧；国元资管：褚杰；复星保德信人寿：朱佳颖、李心宇；清水源投资：吴伟；RVX：Tracy Liu；展博投资：李永亮；永安财险：程建国；前海昊创资本：高乾；Rays Capital Partners：张彦坤；中泰资管：王桃；德邦证券：杨啸宇；东吴人寿保险：蒋韵秋、周锐；中信保诚基金：张安宁；中信证券自营：林峰；甬兴证券：吴濛昉；浙江巴沃资产：戚丽雅；朴易：陈俏宇；华宝信托：顾宝成；玺岸投资：来祖骅；顶天投资：李胜敏；光大保德信基金：苏淼；景顺长城：韩文强；建信信托：常馨月；呈瑞投资：杨类禹；天治基金：田环；人保养老：黄一凡；安信基金：付鸣；银叶投资：许巳阳；富邦投信：jason；光大永明人寿：于越；普尔投资：陈卫荣；国泰投信：Peter；塔基资管：张志良；东方阿尔法基金：潘令梓；天惠投资：郭立江；开域资本：冯瞳；中融基金：熊健；中再资产：赵勇；中信保诚资管：金炜；明泽投资：高杉；银华基金：贾鹏；平安基金：刘懿莹；中欧基金：冯汉杰；天井投资：刘红海；从容投资：陈春艳；国投瑞银：代振华等。</p>
<p>时间</p>	<p>2021年12月23日</p>
<p>地点</p>	<p>公司</p>

<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、请介绍一下公司近阶段的经营情况？</p> <p>答：公司 2021 年 1-9 月营业收入为 40.26 亿元，同比增长 25.02%；归属于上市公司股东的净利润为 7.73 亿元，同比增长 5.27%；若剔除股权激励摊销费用和东鹏合立投资收益的影响，净利润与营业收入基本同步增长。公司近期经营情况正常，保持了稳健的发展态势。</p> <p>2、请问目前经济环境下公司对明年各项业务的展望？</p> <p>答：对于零售业务而言，虽然宏观调控政策对地产产业链仍会产生较大的影响，但是公司零售业务主要面向刚性需求和改善性需求，同时存量房的基数较大，二次装修正在逐年增加，因此，我们认为零售市场发展空间依然很大。对于市政工程而言，明年的市场环境预计会略好于今年，政策方面可能会更加宽松，有利于市政工程业务的开拓。对于建筑工程而言，总体上房地产行业受调控政策影响较大，市场竞争将更为激烈，公司会继续坚持“风险控制第一”的原则，优选客户、优选项目，不断强化公司的核心竞争优势，促进明年建筑工程业务稳健发展。</p> <p>3、请问目前公司原材料的价格情况？</p> <p>答：目前原材料的价格环比有所下降，同比去年仍有上升，总体呈高位震荡趋势。其中，PPR、PE 相对稳定，PVC 有所回落但仍处于高位。</p> <p>4、请问地产风险发酵对公司建筑工程客户的影响有哪些？</p> <p>答：公司建筑工程业务的客户对象主要为品牌定位中高端的地产商，目前以国企、央企以及地方性的品牌企业为主，其受地产风险的影响较小，发展态势非常稳健。同时，该类企业比较注重产品品质，追求高质量、可持续发展，与公司产品的品牌定位与经营理念都是十分契合“消费升级”的趋势，有利于公司业务的持续健康。</p> <p>5、请问在地产风险的系统性压力下，市场竞争格局如何，是否有加速小企业“出清”的现象？</p> <p>答：此轮地产调控的压力确实在加速管道行业的优胜劣汰，小企业生存困难甚至逐步被淘汰，优质的规模企业在该环境中生存更好并逐步扩张，行业集中度进一步提升。</p> <p>6、请问公司零售业务各销售通道的占比？</p>

	<p>答：公司零售业务主要有三条销售通路：家装公司、水电工工长、业主自购。不同区域各通道占比的具体比例有所不同，一二线城市以家装公司为主，其他区域以水电工、工长和业主自购为主。</p> <p>7、预计地下管廊会在“十四五”期间发力，如何看待对公司的影响？</p> <p>答：地下管廊包括廊体的建设施工和管道铺设等，其管道用量和品类都非常大，涉及市政的给排水、燃气、热力等领域。公司通常情况下仅作为材料供应商不会参与廊体的施工；地下管廊的建设推进，应该会对公司市政工程业务的拓展带来积极的影响。</p> <p>8、请展望一下明年的产品定价情况？</p> <p>答：公司产品定价主要采取成本加成法，其中，工程类产品价格随行就市，按单定价；零售类产品的价格体系相对比较稳定，如果成本端波动较大，公司会综合考虑各因素，对产品价格进行适当调整。</p> <p>9、请问公司各项业务的区域扩展情况？</p> <p>答：公司工程业务主要围绕生产基地的周边市场以及薄弱市场进行布局；零售业务，积极通过多种措施努力拓展华北华中以及西南西北等重点区域，从 2021 年半年报可以看出，这些区域的拓展正在逐步见成效。</p> <p>10、请问公司新业务的发展情况？</p> <p>答：防水业务和净水业务是公司近年来重点培育的产品，希望未来也能够发展成除管道之外的主导产品，目前两项业务经营情况正常，基本按计划进行。</p>
附件清单（如有）	无
日期	2021 年 12 月 23 日