

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：2022-012

<b>投资者关系活动类别</b>	<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
<b>参与单位名称及人员姓名</b>	中信证券：孙明新、冷威；新华基金：赵强、张霖、刘彬、刘余华、于航、谷航； 富达基金：Jing Ning、Nan Sheng、Alex Dong、Ben Li；兴业证券：黄杨、陈宣屹； 长信基金：程昕、朱垚、唐卓菁、徐颢；鹏华基金：刘文昊、陈大焯、范晶伟、 袁航、程卿云、胡颖；上银基金：唐云、赵治焯、陈博、林竹、郑众等。
<b>时间</b>	2022年4月6日
<b>地点</b>	公司
<b>上市公司接待人员姓名</b>	谭梅等
<b>投资者关系活动主要内容介绍</b>	<p>1、请介绍一下公司近期的经营情况？</p> <p>答：公司2022年一、二月份的经营情况正常，延续了2021年度稳健的发展态势；三月份受疫情影响，部分市场的物流运输和终端需求均呈现受限的情况，尤其是上海、江苏、广州、山东、东北等疫情较为严重的区域。对此，公司首先积极做好员工的疫情防护工作，确保员工安全；在此基础上，针对疫情中高风险性区域积极做好线上培训、沟通、客情关系维护等基础性工作，以应对后续疫情缓和时的市场拓展；在疫情低风险区域加大市场拓展力度，全力推进年度目标与计划的执行落地。</p> <p>2、请问公司近期原材料价格的情况如何？</p> <p>答：公司主要原材料属于石化下游产品，为管道专用料，其价格一般会受原油价格、上游原材料供应量以及市场需求等因素的影响，虽然近期受地缘政治和局部冲突的影响，原油价格涨幅较大，但管道原材料的价格涨幅总体不大。</p> <p>3、请问公司2021年报中显示，存货的上升幅度较大，主要原因是什么？</p> <p>答：主要原因为2021年底原材料价格处于阶段性低点，公司对原材料增加了</p>

备库。

4、请介绍一下 2021 年报的亮点和不足？

答：公司 2021 年报的亮点主要有五个方面：一是销售收入增速较高，尤其是下半年在 2020 年同期高基数的情况下，依旧保持了 20%以上的增长速度；二是在 2021 年整体环境不好的情况下，销售增长超过 25%，而应收款项规模基本持平，延续了高质量发展态势；三是新品类快速拓展，防水、净水等其他产品的销售同比增长 80%以上；四是区域拓展成效凸显，西部、华中、华南区域市场的销售同比增长 30%以上；五是公司 2021 年拟分红总额占当年实现利润的 78%，保持了一贯的高分红水平，充分体现了对投资者的尊重和股东的合理回报。

当然，公司 2021 年度工作中也有存在不足，比如说市政工程和建筑工程虽然保持了高质量发展，但销售增长未到达既定目标。

5、请问公司 2021 年零售业务实现较高增速的原因是什么？

答：公司零售业务主要通过提高市占率和扩品类来保持稳健发展，一方面加大在空白、薄弱市场的拓展力度，增加网点密度，同时在成熟市场，加快渠道下沉，不断提升市场占有率；另一方面，加大力度推进同心圆战略的实施，加速防水、净水等新品类的市场拓展，提高户均额。

6、请问公司资本开支情况？

答：近几年公司每年的资本开支大约在 2 个亿左右，主要用于生产基地的完善、设备的智能化改进、根据市场需求新增产能等。

7、请问公司未来的分红政策？

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。

8、请问公司东鹏合立基金的情况如何？是否有亏损？

答：公司设立东鹏合立的初衷是战略性投资项目和财务投资项目相结合，特别希望通过该平台找到一些适合公司产业链发展、协同度高的新项目，加速公司的产业升级和成长。但是，因为多种原因，目前投资的基本上都是财务性投资项目。2021 年由于部分投资标的的公允价值下降，导致对公司当期的净利润产生一定影响，但

所投项目还是盈利的。东鹏合立基金的投资一直坚持“风险控制第一”的理念，总体运营情况良好。

9、请问公司如何完善“星管家”服务？

答：公司不断完善并升级“星管家”服务，一方面规范服务标准和服务流程；另一方面在服务工具和管理工具上更加先进，对星管家人员的培训提升与管理更加到位。

10、请问公司如何开展对家装渠道的合作？

答：公司通过多种措施加强与家装公司的合作，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，区域性中小型家装公司和地方性龙头则由分公司和经销商负责开发和维护。

11、请问为什么选择伟星净水产品的用户越来越多？

答：主要基于两个方面的原因：一是消费理念的转变，用户更加重视食品安全和饮用水安全问题，对净水产品的需求增加；二是伟星净水产品的知名度和美誉度不断提升，得到消费者逐步认可。

12、请问目前房地产中精装房的发展趋势？

答：目前政府对于精装房的占比没有明确要求，其占比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。同时，随着政府管控到位，精装房的质量在逐步提高，市场环境在向良性竞争方向发展。

13、请问公司市政工程业务有没有感受到水利工程及管网等政策的影响？

答：从年初到现在，市政工程出台的相关支持政策非常多，但目前在公司业务和订单层面还没有看到特别大的变化。

14、请问公司终端网点情况？

答：目前公司终端网点为 30000 家左右，每年净增加 1000-2000 家。

15、公司防水业务的主要竞争优势是什么？

答：公司防水业务定位家装防水市场，一方面公司咖乐防水涂料品牌定位高端，品质优异，各项性能指标达到国际先进水平；另一方面提供优异的检测验收或施工服务，有效解决家装漏水隐患；同时，公司管道完善的营销渠道能为防水业务的销售提供强大的销售和服务支持。

	<p>16、公司收购捷流的目的主要有哪些？</p> <p>答：公司收购新加坡捷流公司，主要看重捷流公司出色的系统集成设计能力与品牌影响力，希望通过与公司强大的产品制造与市场营销实力相结合，做优做强建筑排水排污市场，进一步打开未来排水市场尤其是国内高端住宅项目和大型公建市场发展空间；进一步完善公司集成系统设计与服务能力，促进盈利模式升级，提升综合竞争力；同时与泰国工业园形成互补，进一步做强东南亚市场，加快国际化战略布局。</p> <p>17、请问公司国际化战略情况？</p> <p>答：目前公司国际化战略主要为前期布局和基础性工作：一是生产和市场的布局；二是国际化人才的储备以及国际化团队的搭建；三是品牌国际化布局，比如升级公司主商标为“VASEN”，并在全球各区域进行体系认证，以便公司产品服务全球客户；四是设立海外技术研发和投资平台，通过技术和项目的引进提升公司的核心竞争力。</p>
附件清单（如有）	无
日期	2022年4月6日