

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：2021-024

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	摩根大通：戴超；威灵顿：Terry Tian、Tara Yang。
时间	2021年6月24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、请问目前塑料管道行业情况及竞争格局？</p> <p>答：目前塑料管道行业保持稳健的增长态势，其应用领域不断向其他领域延伸，如油田、船舶、矿山、海洋等领域。同时，伴随着竞争加剧，行业集中度进一步提升，不同产品领域、不同地区的竞争情况均有所不同。例如：PPR产品以全国性品牌竞争为主，主要为未上市的品牌企业；PE产品主要以不同应用领域的区域性品牌竞争为主。</p> <p>2、请问公司产品的运输半径是多少？</p> <p>答：公司零售类小口径产品比如PPR运输半径为1000公里左右，受运输成本的影响不大；工程类大口径产品比如PE运输半径一般为500公里左右。</p> <p>3、请问公司设立分公司的作用有哪些？</p> <p>答：公司销售分公司主要有以下三点作用：一是市场开拓，开发更多的经销商以便更好地拓展市场；二是市场管理监督职能，对品牌形象、市场战略、政策执行等进行管理和监管；三是市场服务职能，为经销商提供各类管理、营销以及市场推广培训，并配合其招投标等服务性支持。</p> <p>4、请问公司PE市场的增量来源？</p> <p>答：PE产品的市场容量很大，应用领域很广，公司的PE业务主要集中在自来</p>

水公司、燃气公司和暖通市场等，目前市场占有率也较低。同时，公司也在积极探索油田、海洋养殖、船舶等领域的应用。

5、请介绍一下公司星管家服务体系推出的背景及内容？

答：星管家服务体系的推出主要是为了帮助用户解决家装管道安装不合格造成的漏水问题。公司旨在为业主提供安全可靠的管道系统的同时，通过“三免一告知”的星管家服务体系，减少安装隐患，为业主真正解除其后顾之忧。“星管家”服务主要包括以下4项内容：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使用中的注意事项。

6、请问公司防水、净水业务的发展策略是什么？

答：公司防水业务目前主要定位室内防水领域，产品对标国际一线品牌，依托于现有的管道零售渠道，采取“产品+服务”的模式，在保障产品质量优异的同时提供完善的检测验收或施工服务，有效解决漏水隐患，实现差异化竞争。净水业务作为公司另一培育的重要产品，其销售渠道与管道相同，相比之下，公司具备先发优势，能够较好地开拓业务。

7、请问公司海外发展战略？

答：公司海外发展战略主要为三个方面：一是销售布局，通过设立办事处和开发经销商，并进一步完善产品认证等，加速国际市场的布局拓展；二是生产布局，通过泰国工业园发挥桥头堡的作用，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；三是技术布局，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。

8、公司零售业务和工程业务未来的成长空间在哪里？

答：对于零售业务，公司重点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。对于工程业务，一方面，优选客户和项目，培育更多长期可持续的大客户；另一方面，在工程业务中逐步导入服务，通过差异化竞争策略，提升核心竞争力，从而促进工程业务持续健康发展。

	<p>9、请问未来精装房占比的持续提升对公司的影响？</p> <p>答：未来精装房的占比可能还会有所提升，但是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，总体占比不高，对公司零售业务的冲击力已不如前，反倒是旧房的装修量在逐步增加。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，有利于公司建筑工程业务的开展。</p> <p>10、公司如何看待与房地产商的合作？</p> <p>答：公司非常重视与优秀房地产商的合作，目前合作的地产商主要为全国性优秀地产商或者是区域性的龙头地产商。</p> <p>11、请问公司对于营销网点的开拓计划？</p> <p>答：公司渠道建设仍处于完善过程中，每年的营销网点大概净增加 1000-2000 家。</p> <p>12、请问二手房的装修什么时候能成为主要驱动力？</p> <p>答：目前从全国整体来看还是以新房为主，但一线城市的二手房交易已超过半数。随着时间的推移，二手房交易的增多、房屋重新装修的比例将不断提升，二次装修的市场体量会越来越大。</p> <p>13、公司未来的资本开支计划？</p> <p>答：公司过去几年资本性开支在 2 亿元左右，未来几年可能会略有增加，主要为现有生产基地的完善和产能的扩建。</p> <p>14、请问控股股东如何权衡公司及其他下属产业的发展？</p> <p>答：公司控股股东伟星集团有限公司，下属六大产业板块，其核心价值观是追求企业的长期可持续发展，将伟星新材、伟星股份等工业板块作为其可持续发展的基石，非常重视公司的健康发展。同时，控股股东旗下各产业板块均有专业的团队，独立运营，各产业板块均呈现良性发展态势。</p>
附件清单（如有）	无
日期	2021 年 6 月 24 日