

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：2021-052

<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>	<p>广发证券：谢璐、邹戈、张乾、苏红毅；浙商基金：邓怡；国泰基金：李海、李恒；圆信永丰基金：陈臣；银石投资：殷杰；博道基金：钱程；华泰柏瑞基金：王鹏；招银理财：龚正欢、许佳琪；第五公理投资：陈少杰；同方证券：Helena Qiu；君榕资管：马婷；财信证券：陈书剑；大成基金：李博；明河投资：葛天惟；浦东发展银行：张町；华福证券：林璟、魏征宇；泓诺基金：招伟杰；融捷资管：洗胜滔；淡水泉投资：张汀；丰岭资本：金斌；信达澳银基金：邹运；长信基金：程昕、唐卓菁；POINT72：Claire Yu；华泰保兴基金：符昌铨；国泰君安证券：肖莹；华夏基金：黄振航、张超；嘉实基金：尚广豪；上银基金：郑众；添笙投资：陆亿楠；红筹投资：乌焕强；汇安基金：徐扬彪；中信建投基金：张睿；九章资管：柴伟；朴信投资：邓永琳；澄明资管：马霄汉；工银理财：张梦知；财通证券资管：康艺馨；宁银理财：孙文瑞、王俊；君茂投资：李守强；Samsung Asset Management (Hong Kong) Limited：Frank Xu；广发证券资管：王莎；中欧瑞博投资：杨孟哲；中信资本：黄垲锐；中国人寿养老：刘哲铭、李梅；翼品资管：朱嘉益；长见投资：柯自超；中邮创业基金：肖雨晨；长城财富资管：吴凤莲；昭时投资：李治；Wellington：Andy Hsu、Ben Chen、Johnson Lin、Naveen Venkataramani、Anh Nguyen；银华基金：李晓星等。</p>
<b>时间</b>	2021年12月9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、请介绍一下公司四季度的经营情况及明年的经营计划？</p> <p>答：公司目前经营情况正常，保持了稳健的发展态势。明年的经营计划还在制</p>

定过程中，相关指标会在 2021 年年报中披露。

2、请问房地产景气度下滑对公司的影响有哪些？

答：对公司而言，与房地产直接相关是建筑工程业务，其占公司总收入的比例为 15%左右，影响相对不大；其次，公司的建筑工程业务一直遵循“稳中求进，风险控制第一”的原则，优选客户和项目，并做好应收账款控制，总体运营非常良性。此外，公司也在积极“修炼内功”，不断提升公司产品的系统集成设计和服务能力，从而提升公司的核心竞争力。

3、请问公司防水、净水业务的拓展情况？

答：今年公司防水业务、净水业务发展情况良好，基本按计划推进。防水业务通过“产品+服务”的模式在全国范围内推广，得到了市场的广泛接受和认可；净水业务的产品系列已经比较完备，业务模式正在逐步完善，目前市场认可度也越来越高。

4、请问公司防水业务和净水业务与管道渠道是否有重叠？

答：目前公司防水、净水等新业务主要依托于现有的管道零售渠道，重合度较高。

5、请问公司零售业务和工程业务的销售收入占比？

答：根据公司 2021 年半年度报告数据，零售业务、工程业务销售收入占比大致为 70%和 30%。

6、请问公司工程业务的应收账款情况？

答：公司工程业务的应收账款基本控制在 3 个月内。

7、请问公司渠道的扩张规划？

答：目前公司在全国不同市场的成熟度差异较大。因此在中西部等薄弱市场，公司持续填空白，补弱势，不断完善销售渠道；在华东等成熟区域，进一步将渠道下沉。每年的营销网点大概净增加 1000-2000 家。

8、请问目前行业的竞争格局情况？

答：近几年国内塑料管道行业的竞争格局主要体现为：小企业生存困难甚至逐步被淘汰，大企业在复杂的环境中生存更好并逐步扩张；行业集中度逐步提升，品牌企业之间的竞争进一步加剧。

9、请问未来公司零售业务的增长动力来自哪里？

	<p>答：对于零售业务，公司重点通过提高市占率和扩品类来促进增长，一方面加大在空白、薄弱市场的拓展力度，不断提升市场占有率；同时加强对次新房、二手房交易以及二次装修等存量市场的开发。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。</p> <p>10、请问公司如何提升经销商拓展新品类的力度？</p> <p>答：一方面，公司在防水、净水等新业务销售方面对经销商设置了更有针对性的考核指标；另一方面，为调动经销商的积极性，公司也出台了一些相应的激励措施，鼓励经销商积极开拓新品类的销售。</p> <p>11、请问公司如何提升消费者的品牌认知度？</p> <p>答：公司主要通过以下方式提升消费者的品牌认知度：一是公司非常重视业主的客户体验，通过“产品+服务”的模式解决客户的消费痛点，产品和服务均得到市场的检验和广泛认可，品牌美誉度不断提高；二是公司重视品牌的宣传推广，通过网络端宣传、专业渠道产品展示等方式，让消费者了解并认可伟星，不断提升公司的品牌认知度。</p> <p>12、请问公司如何看待销售费用的趋势？</p> <p>答：随着公司市场不断拓展和销售规模的增长，销售费用会同步增长，但是销售费用率呈现逐年下降趋势，将最终保持在一个合理水平。</p> <p>13、请公司谈一下对于明年装修需求量的判断？</p> <p>答：我们认为，虽然房屋竣工量有所下滑，但是存量房基数较大，装修需求属于刚需，其需求量是不会少的。现在次新房、二次装修、旧改的装修量每年呈上升趋势。</p> <p>14、请问塑料管道行业的发展态势？</p> <p>答：目前塑料管道行业保持稳健的增长态势，整体稳中有进，稳中提质。同时其应用领域不断向工业管道等领域延伸，如油田、船舶、矿山、海洋等领域，行业发展仍然具有较大的发展空间</p> <p>15、请介绍一下公司主要的竞争优势？</p> <p>答：经过多年稳健持续发展，公司在产品品牌与品质、技术与研发、营销模式及渠道、企业文化和管理团队等方面形成了较强的综合竞争优势。</p>
附件清单（如有）	无

日期	2021 年 12 月 9 日
----	-----------------