

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：2022-046

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	大成基金：刘旭、王晶晶、朱倩、赵蓬；天风证券：鲍荣富、王雯、任嘉禹、朱晓辰；兴证全球基金：黄琳蔚；国华兴益资产：韩冬伟；驼铃私募基金：赵若然；淡水泉投资：林盛蓝；中信建投自营：刘岚；泽泉投资：范舰阳；多鑫投资：张宇杰；东方基金：许文波；国泰君安资管：周晨、范杨；合远私募基金：王晓璇、庄焱；中信建投基金：张睿；双安资产：周诗琪；农银人寿保险：王莫申；耀之资管：叶祎梦；中国人寿资产：王风云；上海汽车集团：沈怡雯；光大证券自营：肖意生；辉隆投资：贾夏杰；呈瑞投资：杨类禹；GS：Nick Zheng、Carrie Jiang；Luxence：Calvin Wong；Harding Loevner：Lee Gao；Avanda Inv Mgmt：David Wang；Dymon Asia：Hefei Deng、Lin Tang；南方基金：李锦文、于泽群、林朝雄、袁立；民生证券：李阳；Citi：Alice Cai；Invesco Trimark Ltd：Jeff Feng；Janus Henderson Investors：Jane Ye；Keystone Investors PTE LTD：Benson Chen；Manulife Asset Mgmt (HK) Ltd：Wenlin Li；Neuberger & Berman：Janice Zhang；Ontario Teachers Pension Plan：Russell Huang；Polymer Ccpital Management：Crystal Lu；Point 72：Mingyuan Ding、Xiaozheng Li；Fidelity International：Alex Dong、Erica Kim、Jochen Breuer、Velislava Dimitrova、Cornelia Furse、Hyomi Jie、Ronald Chung、Sherry Qin、Theresa Zhou、Shing Zhu 等。
时间	2022 年 11 月 1 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	1、请介绍一下公司三季度的经营情况？ 答：总体来说，今年的外部经营环境非常复杂，新冠疫情持续不断、宏观经济

持续下行、大宗材料持续上涨、地产产业链持续调整，市场竞争白热化，对公司经营带来了非常大的压力，在这种非常不利的外部环境影响下，公司第三季度实现营收同比增长 1.3%，净利润同比增长 12.5%；1-9 月营收同比增长 3.4%，净利润同比下降 0.5%，保持了伟星新材一贯的高质量发展态势，非常难得。

在本次季报中，亮点主要体现在以下四方面：一是第三季度毛利率和净利率明显提升，当然主要原因是受部分原材料价格回落的影响；二是面对困难重重的外部环境，公司第三季度业务收入没有下降，这很不容易，应该说疫情以及地产链调整对我们带来了非常大的压力；三是公司新业务，如防水、净水业务，依旧保持了稳健快速的增长态势；四是公司现金流保持良好，无论是应收账款，还是收现情况，保持了一贯的高质量。当然，从这份季报也能看出存在的压力与不足，比如：建筑工程业务三季度营收仍然为负增长，四季度的营收增长压力依然很大，离全年的营收目标差距较大。面对严峻的外部环境以及市场的不确定，公司将坚持正确的战略方向，坚守竞争的底线，不断创新变革，积极把握机会，努力推动公司持续稳健发展，争取为股东创造良好回报。

2、请问公司如何应对房地产开工量及竣工量的不断下滑？

答：今年房地产开工量及竣工量下滑较快，公司已经感受到了较大的压力。与此同时，公司也积极进行调整应对：对于建筑工程业务，一是优选客户、优选项目，保证经营质量，实现长期可持续发展；二是坚持高品质定位和优质服务，完善产品体系，升级盈利模式，通过差异化竞争策略增强竞争优势，促进业务稳步增长。对于零售业务，主要通过以下方面进行努力：一是提市占率，加快横向跨区域拓展开发和纵向渠道下沉；二是扩品类，加大同心圆业务拓展，提升户均额；三是加快商业模式完善和升级，进一步提升竞争力。

3、请问公司第三季度各分业务的销售收入占比？

答：2022 年第三季度公司零售业务、工程业务销售收入占比大致为 63%和 37%。

4、三季度公司原材料价格下降，产品价格是否有所调整？

答：公司产品定价总体执行成本加成的原则，零售类产品的价格体系总体稳定，今年没有大的调整；工程类产品价格随行就市，按单定价。

5、今年市场竞争如此激烈，请问目前的小企业出清的趋势有没有加快？

答：由于宏观环境及市场竞争的影响，小企业生存越来越困难甚至逐步被淘汰，

行业集中度在进一步提升。

6、请问公司销售渠道的建设情况？

答：公司已完成全国性营销渠道的框架搭建，总体比较稳定，今年主要是对经销商及终端营销网点质量的提升，数量增加相对较少。目前公司一级经销商有 1,000 多家，终端营销网点有 30,000 多家。

7、公司零售直营市场的比例是否会进一步提升？

答：近几年公司零售直营市场的占比相对稳定，目前没有大的变化。

8、请问公司防水业务的发展情况以及防水新规出台的影响？

答：2022 年公司防水业务经营情况正常，基本按计划进行。个人认为防水强条标准的出台对防水市场是一个积极的信号，对防水行业中长期的行业规范和健康发展都将起到很好的作用，同时也有利于品牌企业的发展。对于公司而言，也已完成相应技术储备，待到新规正式施行，公司产品会按照新标准执行。

9、请问公司如何应对家装化的趋势？

答：家装公司是公司零售业务的重要销售渠道之一，公司非常重视，出台了很多有针对性的政策，并专门设立装企事业部负责开发和维护全国性和跨区域的大型家装公司，由分公司和经销商负责区域性家装公司的开发和维护。

10、请问公司第三季度分业务的增速情况？

答：第三季度公司零售、市政工程业务均实现了正增长，建筑工程业务同比略有下降。

11、请问公司大股东的质押情况？

答：公司大股东的股权质押主要是向银行申请融资，用于自身的经营与发展。目前大股东质押率总体不高，并且所有质押均处于安全线内。

12、请问公司对于明年的业务展望？

答：我们感觉明年整个外部环境还是比较复杂，带来的压力可能并不比今年小，但不管外部环境如何，公司都会保持战略定力，发挥最大的主观能动性，加快创新发展，具体的业务发展规划和目标我们会在 2022 年度报告中披露，敬请关注。

13、公司上半年收购捷流公司，在目前行业较为困难的时候有没有考虑继续通过收购来增强公司的竞争力？

答：在做好内生性发展的同时，公司一直希望把握住一些机会，积极寻找协同

	<p>性较高的标的进行“填空白”“补短板”，增强公司的核心竞争力。</p> <p>14、请问目前新房和二次装修在公司零售业务中的占比情况？</p> <p>答：不同区域市场的具体比例有所不同。目前一、二线城市二次装修的占比逐步提高；其他城市尤其是扩建速度较快的城市，目前还是以新房为主。</p> <p>15、未来两到三年，公司对于户数提升以及户均额提升的判断情况？</p> <p>答：对于公司而言，户数提升以及户均额提升都是零售业务发展的重点工作，但是就目前阶段，户均额提升的速度可能会高于户数的提升速度。</p> <p>16、如何看待其他建材类公司进入管道行业后的行业竞争？</p> <p>答：跨品类的拓展是正常的市场行为。每家公司都有自己的核心产品和核心领域，在此基础上利用现有优势适度的拓展相关产业链也许能够打开更大的成长空间。优秀公司的进入，可以促进企业间的相互学习，对行业发展来说，并不一定是坏事。</p>
附件清单（如有）	无
日期	2022年11月1日