

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：2021-041

<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>	花旗：Eric Lau、Alice Cai；威灵顿：Andy Hsu、Johnson Lin、Ben Chen；Generation：李田田；中金公司：龚晴、姚旭东；JK Capital Mgmt Ltd: Sabrina Ren；Southeastern Asset Management, Inc.：Yaowen Zhang；Fountaincap Res & Inv (HK) Co: Alec Jin；Gavekal Asia Ltd: Angela Zhao；Man Group PLC: Alethea Leung；Mighty Divine IM Ltd: Stephen Wang。
<b>时间</b>	2021年9月27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、请问公司上半年各业务板块的销售收入占比及未来的规划？</p> <p>答：公司2021年上半年零售业务、工程业务销售收入占比大致为70%和30%。未来，公司会坚持“零售、工程双轮驱动”的发展战略，公司希望各项业务都有较好的发展，未对各业务占比做具体要求及限制。</p> <p>2、请问公司如何接触并服务终端客户？</p> <p>答：公司一直推行产品+服务的盈利模式，一方面通过优质的产品，另一方面通过提供星管家服务接触终端消费者。</p> <p>3、请问公司如何确保服务流程的执行情况？</p> <p>答：公司会对星管家团队进行统一的流程培训，并在服务过程中配备专业的服务工具以及监督工具，以确保服务执行到位。</p> <p>4、请问公司在零售业务拓展方面所遇到的瓶颈及解决方法？</p> <p>答：对于零售业务，由于不同区域市场的消费习惯、施工模式及竞争对手不一样，公司开拓市场的进度也不一样，更多取决于团队的强弱，包括公司的管理团队</p>

和经销商团队。鉴此，公司非常注重团队的培训及赋能，以期稳步推进零售业务的拓展。

5、请问公司如何推动和稳定经销商队伍的发展？

答：首先，公司坚持与经销商“共赢”理念，积极保障其权益；二是对经销商积极赋能，帮助其提升水平，做大业务；三是对经销商做好服务工作，为其市场拓展提供强力支持。一直以来，公司的经销商团队都非常稳定。

6、请问工程业务的应收账款的管控情况怎么样？

答：公司一直非常重视对现金流的管理，工程业务的应收账款账期一般控制在三个月内。

7、请问公司对于原材料价格大幅上涨的应对措施？

答：针对原材料价格大幅上涨，公司主要采取了以下应对措施：一方面根据成本加成的原则，对相应产品进行提价，缓解原材料上涨的压力；另一方面，公司积极对内深挖潜能，通过技术改造降本降耗，通过自动化、信息化融合，加强智能制造，提高生产与管理效率，化解部分成本压力。

8、公司市政工程业务上半年增速较低的原因有哪些？

答：2021年上半年公司市政工程业务增速较低，主要原因为：一是上半年项目延迟开工较多；二是外部宏观环境较为复杂，原材料价格涨幅较大导致竞争加剧，对此，公司也加强风控管理，进一步优选客户和项目。

9、公司防水业务的主要竞争优势是什么？

答：公司防水业务定位室内防水市场，其主要竞争优势为：一是公司防水产品定位高端，品质优异，各项性能指标达到国际先进水平；二是产品+服务的盈利模式，能够提供优良的检测验收或施工服务，减少漏水隐患；三是集成服务优势，与管道同为隐蔽工程，选择同一品牌，后续运营服务更有保障。

10、请问公司同心圆产品的品类情况？

答：公司同心圆产品主要包括两个层次：一是以PPR产品为核心的管道系列产品，包括排水管、电线护套管、地暖管、新风管等管材管件以及相关配件等；二是防水、净水等同渠道新品类。

11、请问塑料管道的行业情况？

答：目前塑料管道行业呈现稳健增长的发展态势，虽然房地产调控趋严，但是

	<p>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，市场发展空间依然较大。</p> <p>12、请问限电政策对公司的影响？</p> <p>答：政府限电可能会对公司生产有一定影响，不过公司很多产品属于标准件，公司通常会在淡季适当备库。同时，公司产品及生产过程绿色无污染，也不属于高能耗企业，目前政府限电政策对公司影响不大。</p> <p>13、请问公司零售业务在新房和二手房的应用比例？</p> <p>答：不同区域市场的具体比例有所不同。目前一、二线城市的二手房占比逐步提高，尤其是北上广深等，二手房占比高于新房；其他城市目前还是以新房为主。</p> <p>14、请问公司在市占率提升方面所做的努力有哪些？</p> <p>答：一是在加快薄弱、空白市场的布局与开发；二是在成熟市场，向纵深拓展，推进渠道下沉；三是业务模式升级，增强核心竞争力。三管齐下，推动市占率提升。</p> <p>15、目前家装公司对服务的需求情况？</p> <p>答：由于家装公司定位与诉求的不同，其对星管家的服务需求也不同。对于部分家装公司而言，若其自身没有专业的施工服务团队，则公司的星管家服务能够提供较好保障，减少其后顾之忧，这对于他们来讲非常重要。目前，家装公司尤其是中小型家装公司需要星管家服务在逐步增多。</p> <p>16、请问公司对于销售费用未来趋势怎么看？</p> <p>答：随着公司销售规模的增长，销售费用会同步增长，但是销售费用率呈现逐年下降趋势。</p> <p>17、公司与房地产商的合作情况？</p> <p>答：公司通常会选择品牌定位中高端的房地产商作为战略合作伙伴，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>
附件清单（如有）	无
日期	2021年9月27日