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：2021-001

|  |  |
| --- | --- |
| **投资者关系活动类别** | □特定对象调研 □分析师会议□媒体采访 □业绩说明会□新闻发布会 □路演活动□现场参观 √其他：电话会议 |
| **参与单位名称及人员姓名** | 东北证券：陶昕媛；中信建投：杨欣达、杨光；恒泰证券：王冰；长城证券：濮阳；中信证券资管：张妮；北京禾山玖泰投资：牛旭明；招商仁和人寿：刘裕文；金元顺安：王思远；大成基金：候春燕、刘旭、赵蓬；湘财基金：于灯灯；盈峰资本：李明刚；东方证券资管：裴政；东海基金：杨恒；京杭产业基金：陈魏中；合煦智远基金：张成一鸣；千合资本：谢平；银河基金：神玉飞；华安保险：庞雅菁；彤源投资：李华冰；人寿资产：杨大志；信达澳银：王辉良；长盛基金：赵雅薇；金川人保：金川；鹏扬基金：赵世宏；前海联合：郭泰；成泉资本：张沛；长信基金：程昕；博时基金：邹金伟；华泰保兴：陈奇凡；太平基金：卢文汉；长城证券自营：熊杰；海螺创业：刘建义；诺安：童宇等。 |
| **时间** | 2021年1月12日 |
| **地点** | 公司 |
| **上市公司接待人员姓名** | 李晓明等 |
| **投资者关系活动主要内容介绍** | 1、请问精装修对于公司零售端的影响及应对措施？答：从长远看，精装修的占比会持续提升，但其边际效应在减弱。对此，公司零售业务的应对措施为：一是提升市占率，加大在空白市场、薄弱市场的拓展力度，加快渠道下沉；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；二是积极推进同心圆战略，提升产品配套率，并不断加强新业务的拓展，提高户均额。2、请问公司建筑工程业务的开展情况？答：公司建筑工程业务通过优选客户和项目，采取差异化竞争策略，走产品组合、系统化的道路，提高相应的品牌溢价，促进了业务健康快速发展。3、请介绍一下公司主要的竞争优势？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。4、公司如何搭建零售业务销售层级及管理经销商队伍？答：相对行业传统的经销模式，公司的经销模式相对扁平，一般搭建2-3级的经销商体系，并由公司在全国各地设立的30多家分公司负责统筹管理。同时，公司一直遵循共赢的理念与经销商进行合作，一是通过给经销商制定定性、定量指标来执行公司政策；二是为经销商提供各类培训，并配合其招投标等服务性支持；三是帮助他们做好业务规划、规范内部管理等，全力扶持其做强做大事业。5、公司防水和净水业务的拓展情况？答：目前公司防水业务、净水业务发展情况良好，基本按计划推进。6、请问公司未来的产能投放规划及并购的计划？答：公司遵循“以销定产”的思路进行产能布局，目前以现有生产基地的完善为主。公司一直希望通过内生增长和外延并购相结合的方式促进企业快速健康发展，也一直在寻找与公司业务具有良好协同性的项目。7、请问公司2020年市政工程业务增速较高的原因及对其未来的增速预期？答：2020年公司市政工程业务增速较快，一方面基于政府的政策推动力度较大，另一方面也源于市政工程业务前两年的调整优化见到了成效，包括客户结构的调整、业务模式的优化以及直销和经销比例的调整等。未来，相信市政工程业务能够保持稳健快速发展。8、请问公司进入石油管道业务的原因？答：公司石油管道业务作为市政工程业务的新项目之一，走的是差异化竞争策略，该业务领域技术含量和进入壁垒相对较高，具有较大的市场潜力。9、请问公司海外业务的规划？答：目前公司国际化战略的重点主要为：一是对标国际一流企业，引进先进技术和项目，不断完善产品链，提升公司的核心竞争力；二是通过泰国工业园桥头堡的作用，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。10、请问公司在旧改业务的布局情况？答：目前旧改项目主要涉及公司的建筑工程业务和市政工程业务。公司会根据不同旧改项目的实施主体来进行相应的业务划分。目前旧改业务占公司销售占比总体不大。11、公司的股权激励计划中2021年和2022年目标完成会不会有压力？答：公司要完成股权激励计划中2021年和2022年目标的确存在着较大的压力，但是我们希望能够通过大家的不懈努力，化压力为动力，尽力完成考核指标，促进公司长期可持续发展。12、公司目前的户均额一般是多少及未来能扩大到多少？答：一般100平米的房屋，因房屋结构和设计不同，使用公司PPR管材管件大概需要1000-2000元。如果未来客户进行全品类定制，户均额最高可达上万元。 |
| **附件清单（如有）** | 无 |
| **日期** | 2021年1月12日 |