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：2021-044

|  |  |
| --- | --- |
| **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** | UBS：JAMES KAN、XINLEI LI、FENGYI WANG、TITUS HAN；GOLDMAN SACHS：CRYSTAL LU；GSAM：AMY JI；OPTIMUSPRIMEFUND：SALLY YANG；JQ ASSET：JANE ZOU；ALLIANZGI：KELVIN WONG；JS FUND：YULIANG SHEN；POINT72：CLAIRE YU；CEPHEI CAPITAL：CONG LU；MORGAN STANLEY：JINLIN WANG；WELLINGTON：JOHNSON LIN、ANDY HSU；DORIC CAPITAL CORPORATION：HOWARD WONG. |
| **时间** | 2021年10月28日下午 |
| **地点** | 公司 |
| **上市公司接待人员姓名** | 谭梅、陈安门等 |
| **投资者关系活动主要内容介绍** | 1、请简单介绍一下公司三季度的经营业绩情况？  答：公司2021年1-9月营业收入为40.26亿元，同比增长25.02%；归属于上市公司股东的净利润为7.72亿元，同比增长5.27%；归属于上市公司股东的扣非净利润为7.44亿元，同比增长5.65%。2021年7-9月营业收入为16.40亿元，同比增长15.80%；归属于上市公司股东的净利润为3.59亿元，同比下降4.85%；归属于上市公司股东的扣非净利润为3.51亿元，同比下降3.67%。总体经营业绩良好。  2、请问公司2021年前三季度的利润增速低于收入增速的原因？  答：主要原因有：一是公司2021年1-9月摊销了限制性股票激励费用6,592.59万元；二是新疆东鹏合立股权投资合伙企业（有限合伙）投资收益同比减少7,695.66万元。如果剔除上述两项因素，1-9月归属于上市公司股东的净利润同比增长26.27%，其增速略高于营业收入增速。  3、请问公司前三季度的业绩亮点有哪些？  答：公司前三季度的业绩亮点主要为以下四个方面：一是在原材料价格大幅上涨的情况下，公司主营业务的毛利率比较稳定；二是零售业务增长较快，业务开展情况较好；三是新品类的拓展，尽管受到局部地区疫情的影响，但是依然保持了快速的增长态势，防水业务的销售收入增速为80%左右，净水业务的销售收入增速为70%左右；四是公司现金流情况较好，保持了一贯的高质量管理水平。  4、请问公司第三季度零售业务增速较快的原因？  答：我们认为，第三季度零售业务增速较快的原因主要是公司各职能及业务线执行既定的战略思路比较到位，市占率提升和同心圆产品配套拓展等方面均取得一定成效。  5、请问房地产行业环境承压情况下，未来公司零售业务增速是否可持续？  答：房地产市场受宏观环境和政策影响，对建筑工程业务带来了一定的压力，但是对公司而言，零售业务以刚需市场为主，其影响有限。我们认为未来零售空间依然很大，“房住不炒”、“居者有其屋”这样的指导思想会促进房地产市场的良性发展，有利于刚需的落地；消费升级的趋势则会带来更多的改善性需求。我们将通过市占率提升、加大同心圆业务拓展力度，提高户均额等方式，并不断提升公司的核心竞争力，更好地满足消费者需求，从而推动公司零售业务的持续稳健增长。  6、请问公司收购新加坡捷流公司的背景和目的？  答：对公司而言，收购新加坡捷流公司非常有价值，捷流公司是一家专业从事排水系统设计与施工服务的集成系统运营商，亚太地区领先的排水管理专家，与公司协同效应明显：一是捷流公司在排水领域技术领先，并有着较高的品牌美誉度和市场影响力，公司在给水领域具有较强的竞争优势，收购有助于公司完善给排水产品链；二是捷流公司具有出色的系统集成设计与研发能力，有助于公司提升系统集成设计与服务能力、实现盈利模式创新升级具有非常重要的意义；三是捷流公司总部位于新加坡，业务涵盖新加坡、马来西亚、泰国、中国、印度尼西亚、澳大利亚等多个国家及地区，在东南亚一带具有较强的品牌影响力和市场竞争力。公司泰国工业基地已经投产，海外营销团队与渠道正在逐步完善过程中，有助于公司进一步做强东南亚市场、加速全球市场拓展和国际化战略布局。  公司希望收购新加坡捷流公司，有效融合捷流公司出色的系统集成设计能力与公司强大的产品制造与市场营销实力，做优做强建筑排水排污市场，进一步打开未来排水市场尤其是国内高端住宅项目和大型公建市场发展空间；同时进一步完善公司集成系统设计与服务能力，提升核心竞争力，加快国际化战略布局。  7、请问公司未来国内外的拓展计划？  答：公司这几年还是以国内市场为主，主要是因为目前国内市场的空间还是非常巨大，公司需要重点开发薄弱和空白区域市场。国外的拓展计划主要为了公司的后续发展做前期布局，当前阶段，我们侧重于生产基地、营销渠道以及品牌和团队的国际化布局等基础工作，同时也希望通过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。  8、请问公司如何看待精装修对公司的影响？  答：目前精装房的占比在不同区域呈现不同的情况：一二线城市，精装房占比会保持较高的比例；三四线城市，精装房的推进速度和市场需求均不如一二线城市，近两年占比有所下降。我们认为，总体上精装修对公司零售业务的影响在边际减弱。 |
| **附件清单（如有）** | 无 |
| **日期** | 2021年10月28日下午 |