

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：2021-007

<p><b>投资者关系活动类别</b></p>	<p> <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         </p>
<p><b>参与单位名称及人员姓名</b></p>	<p>           中信证券：孙明新、陈卫炜、冷威、赵新宇；鲍尔赛嘉：罗贤润；永赢基金：王佳音；富达利泰：董如枫；东方红资管：裴政；中金基金：于智伟；天虫资本：胡纪相；善渊投资：蔡骏男；大家资产：张浩；星石投资：陈飞；华元恒道：杨凡雷；石锋资产：边康祥；国信自营：章耀；盘京投资：马欣；弘康人寿：王东；涌峰投资：王泷皓；兴业自营：刘欢；国泰基金：戴计辉、李恒；友邦保险：田蓓；华泰保兴：陈奇凡；鹏华基金：王云鹏；东方资管：刘文杰；银河基金：神玉飞；易方达：王灿；招商基金：巫亚军；中邮基金：肖雨晨；金鼎资本：王亦颀、郭晓昱、王一；九泰基金：王鹏；施罗德基金：张晓冬；大家资管：李超；工银瑞信：林念；兴全：周文波；兴业资管：顾伟；石锋投资：崔红健；混沌投资：肖滨；文博投资：厉双；潮信投资：张华；相聚资本：王建东；丹翌投资：朱亮；上银基金：郑众；millennium：梁子扬；开域资本：冯瞳；工银安盛：林高凡；双安资产：胡杨；保盈投资：汤纯；快乐投资：马明星；长信基金：程昕；信达奥银：李琳达；United Nations Joint Staff Pension Fund：Nancy Wu；Ashmore Investment Management Ltd：Ke Li；BambuBlack Asset Management：Linda Saitowitz；CA Indosuez (Switzerland) SA -Singapore Branch：Qian Su；Cartica Management LLC：River He；China Alpha Fund Management (HK) Limited：Krissie Xing；Fiera Capital (IOM) Limited：Nicholas Page；Friends (US Base)：George Lee；Generation Investment Management LLP (MAIN)：Tiantian Li；Grandeur Peak Global Advisors LLC：Matt Kaelberer；Horizon- HK：Lin Tang、Yang Yang；Nordea Investment Management AB：Jakob Zierau；Principal Global Investors, LLC：Jeff Kilkenny；Redwood Investments LLC：Don Smith；Somerset Capital Management LLP：Dave Heng；Vontobel Asset Management, Inc：Rob Hansen；Wellington Management         </p>

	Co. LLP: Naveen Venkataramani 等。
时间	2021 年 3 月 4 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	<p>1、请介绍一下公司 2020 年的经营业绩？</p> <p>答：根据公司 2020 年度业绩快报，2020 年公司实现营业收入 5,102,832,709.35 元，较上年同期增长 9.41%；归属于上市公司股东的净利润 1,251,246,176.78 元，较上年同期增长 27.26%，主要原因为：一是通过多策并举、合力攻坚，公司营业收入逆势增长，同时加强成本费用管控，费用率有所下降；二是因新疆东鹏合立投资的企业 2020 年在科创板发行上市公允价值上升，相应的投资收益增加。</p> <p>2、请问公司目前的市场份额及如何拿到更多的市场份额？</p> <p>答：目前公司 PPR 产品全国市占率为 8%左右，PE 和 PVC 产品更低一些。公司通过以下方式提升市场份额：零售业务在加大中西部等薄弱市场拓展力度的同时，加快强势区域渠道下沉的力度；工程业务，一方面拓展长期可持续发展的大客户，加强合作；另一方面优选项目，走差异化竞争策略，扩大品牌影响力。</p> <p>3、请问公司目前渠道库存情况？</p> <p>答：目前公司渠道库存处于正常水平。</p> <p>4、请问公司的分红政策有无变化？</p> <p>答：公司的分红政策在《公司章程》、《公司未来三年（2018-2020 年）股东回报规划》作了明确规定，总体比较稳定。公司每年的利润分配方案会综合自身发展实际和战略规划、现金流状况、股东意愿、外部环境等因素，并充分考虑投资者的合理回报后决定。</p> <p>5、公司同心圆业务发展情况如何？</p> <p>答：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 PVC 的排水管、电线护套管，PE 的地暖管、排水管等管材管件以及相关配件等；二是防水、净水等同渠道产品。2020 年公司同心圆业务发展情况良好，尤其在市占率高一些的地方。</p> <p>6、请问公司的竞争对手情况及主要的竞争优势？</p>

	<p>答：塑料管道行业属于充分竞争市场，公司在不同产品、不同区域会有不同的竞争对手。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> <p>7、请问公司产品是否可以有一定的溢价？</p> <p>答：公司自成立到现在，一直坚持高品质定位的原则，产品得到市场检验认可，叠加星管家服务，树立了高端品牌形象，形成一定的品牌溢价。同时在工程业务领域，公司采取差异化竞争策略，从产品系列配套、服务方面去体现公司优势，优选客户和项目，实现品牌的一定溢价。</p> <p>8、未来公司是否会遇到跟国外品牌竞争加剧的情况？</p> <p>答：是的，但是公司并不惧怕与外资品牌竞争。目前外资品牌在中国影响力以区域性为主，相较而言，外资品牌总体来说产品质量较好、服务能力较弱，公司推出的“产品+服务”模式越来越成熟，在保证优异的产品质量的基础上让消费者有更好的服务体验，市场认可度越来越高。</p> <p>9、目前防水领域竞争较为激烈，公司对该业务如何定位？</p> <p>答：公司防水业务目前主要定位家装防水领域，产品对标国际一线品牌，盈利模式采取“产品+服务”的模式，我们希望在保障产品质量的同时提供优异的检测验收或施工服务，有效解决漏水隐患，解决消费者的后顾之忧。</p> <p>10、未来在防水领域计划？</p> <p>答：从长远战略规划考虑，我们将防水打造成为第二个主导产品，鉴此，公司将从研发、生产、销售、渠道、服务等各方面加强防水的力量，重点希望未来五年能够加速该业务的发展。</p> <p>11、请问原材料价格上升对于产品价格的影响？</p> <p>答：公司产品定价主要采取成本加成法，其中，工程类产品价格随行就市，按单定价；零售类产品的价格体系相对比较稳定，如果成本端波动较大，公司会综合考虑各因素，对产品价格进行适当调整。近期铜等原材料价格涨幅比较明显，公司已对相关部分产品价格进行调整。</p>
附件清单（如有）	无
日期	2021年3月4日