

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：2021-006

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	兴业证券：李阳；东方证券：黄骥；银河证券：王婷；Winfor Capital：刘诗洁；光大资产：陈爽；上海聆泽投资：李广杰；上银基金：郑众；东亚前海：李昱奇；东证资管：秦绪文；中信保诚基金：Joanne Lee；中加基金：黄晓磊；中欧瑞博：罗诚；中银国际资管：赵颖芳；长信基金：安昀、刘亮；工银瑞信：杨柯；丹羿投资：张昭丞；光大保德信基金：崔书田、苏淼；兴业国际信托：邱尧贝；兴业基金：蒋丽丝；兴证资管：刘欢；农银：韩林；前海太行资产：张家义；前海联合：郭泰；华夏未来资本：荣景昱；华泰保兴：符昌铨；和煦志远基金：陈汇涛；国泰基金：李恒、钱晓杰、陈异；国泰投信：Albert Cheng；圆信永丰基金：陈臣；大家资产：张浩、李超；太平资产：李治平；平安养老：胡轶韬、陈晓光；弘康人寿：王东；惠升基金：沈路遥；招银理财：龚正欢；摩根华鑫：缪东航；敦和资产：陈文敏；武汉听涛投资：孙五一；鹏扬基金：曹敏；永赢基金：王佳音；海富通：陆怡雯、陈晓翔；睿远基金：任斯南；西南证券自营：刘枝花；诺德基金：杨雅荃；财通资管：何智超；金元顺安基金：张博、何伟、王思远；银河基金：郭嘉丞；长安基金：林忠晶；长盛基金：赵楠；中泰资管：王桃等。
时间	2021年2月2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、请问公司对于2020年四季度及2021年的增速展望？ 答：四季度经营情况正常，保持了相对稳健的增长态势。2021年，我们认为挑战与机会并存，我们希望通过多种努力，保持公司一贯的稳健增长态势。 2、请问公司对于零售业务未来增长持续性的判断？

答：从市场的需求来看，消费升级的趋势越来越明显，消费者对品牌及生活品质要求越来越高，高端产品以及舒适家系统类产品越来越受欢迎，改善型需求和刚需旺盛并将持续较长的时间。因此，未来零售市场依旧很大。

3、请问公司 2020 年同心圆业务的表现以及未来展望？

答：2020 年公司的同心圆战略基本按计划推进，主要涉及两个层次，一是以 PPR 产品为核心的管材、管件及配件等；二是防水、净水及相关配套产品。2021 年，公司会通过多种措施加大这部分产品的市场拓展。

4、请问公司现有管道业务零售终端导入防水业务的比例情况？

答：目前公司不同区域的防水业务配套率不太一样，有高有低，差异比较明显。

5、公司防水业务的主要竞争优势是什么？

答：公司防水业务定位家装防水市场，一方面公司咖乐防水涂料定位高端，品质优异，各项性能指标达到国际先进水平，另一方面提供优异的检测验收或施工服务，有效解决漏水隐患，得到用户和客户的高度认可。

6、近期原材料的波动较大，请问公司价格体系及应对情况？

答：公司零售类产品的价格体系没有进行调整，工程类产品按单定价。未来公司会进一步做好原材料供给与价格走势的分析与判断，努力把握好采购节奏；当然，如果原材料价格涨幅较大，我们也可能会结合市场情况等因素考虑价格调整问题。

7、请问公司建筑工程业务如何适应精装修的趋势？

答：面对精装修趋势，公司建筑工程采取差异化竞争策略，在坚持“风险控制第一”的前提下，优选客户和项目，并进行战略合作和匹配，从而发挥公司的竞争优势，促进建筑工程业务健康快速发展。

8、请问公司如何看待防水业务的发展及未来展望？

答：新产品的推广需要时间的积累和沉淀，目前公司防水产品在市场需求、消费者认知、服务模式上得到了消费者的一定认可，但是品牌的知名度和美誉度都需要进一步提升。公司将加大各种资源配置力度，不断丰富产品品类，加快开拓步伐，促进防水业务快速健康发展。

9、请问公司零售业务的销售通道情况？

答：公司零售业务主要有三条通道，在不同区域贡献的具体比例有所不同。一二线城市家装公司占比较高，其他区域以水电工工长、业主采购为主。

附件清单（如有）	无
日期	2021年2月2日