

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：2021-008

<p>投资者关系活动类别</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>参与单位名称及人员姓名</p>	<p>华泰证券：方晏荷、张艺露、林晓龙；智德投资：倪晓曼；红塔资产：刘彦君；华泰保兴基金：陈奇凡；Generation Investment Management LLP (MAIN)：Tiantian Li；长城证券：花江月；中信建投证券：杨光、杨鑫达；中泰证券：孙颖；广发证券：张乾；Allianz Global：Catherine Chan、陈思颖；China Fund Management：Zhou Hu；Fountain Capital：Alec Jin；Golden Nest Capital：Wenyuan Liu；Hang Seng：Cathyl Pang；Macquarie：于雪雯；Millennium：Scott Chan；Mount Everest：邹静圆；Neuberger Berman ASIA：Macon Chen；汇添富基金：董超；招商基金：李崑；信达澳银基金：曲亮；合煦智远基金：范鹏程；中金基金：于智伟；长信基金：刘亮；招商局仁和人寿：刘裕文；彤源投资：谷玺；丹羿投资：朱亮、张昭丞；兴证资管：蒙星瑶；华能贵诚信托：刘涛；国信自营：陈学识；国海资管：冯翔宇；安邦资管：张浩；宽谭资本：蔡寒；裕德投资：冯超；财通资管：康艺馨；睿扬投资：屈霞等。</p>
<p>时间</p>	<p>2021年3月5日</p>
<p>地点</p>	<p>公司</p>
<p>上市公司接待人员姓名</p>	<p>谭梅等</p>
<p>投资者关系活动主要内容介绍</p>	<p>1、公司2020年的经营情况如何？ 答：根据公司2020年度业绩快报，2020年公司实现营业收入51.03亿元，较上年同期增长9.41%；归属于上市公司股东的净利润12.51亿元，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 2020 年及 Q4 的分业务增速情况？</p> <p>答：目前分业务数据还在审计中，去年下半年公司零售业务和工程业务的增速均不错。</p> <p>3、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> <p>4、请问公司同心圆战略的发展规划？</p> <p>答：同心圆作为近几年的业务重点，未来会不断加大市场推广的力度，从组织架构、激励机制以及产品研发、生产制造、销售渠道等方面积极给予配套支持，加速同心圆业务的发展。</p> <p>5、请问公司如何看精装修趋势？</p> <p>答：个人认为精装修占比会持续提升，但是提升速度会放缓。同时，我们发现精装房的质量在逐步提高，市场环境在向良性竞争方向发展。</p> <p>6、请问公司市政工程业务发展较好的原因是？</p> <p>答：2020 年市政工程业务表现不错，一方面源于市政工程业务的持续调整优化，主要体现为三个方面：一是客户结构的优化，聚焦长期可持续发展的集团性大客户；二是优化调整经销和直销的比例；三是优化业务模式，尝试性将服务导入工程业务；三项措施产生了较好的成效。另一方面，2020 年政府在基础设施建设方面的政策支持与推动力度较大，促进了市政工程业务的稳健快速发展。</p> <p>7、请问公司的分红政策情况？</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>8、请问公司随着渠道不断下沉，零售端的客户结构是否发生变化？</p> <p>答：公司渠道不断下沉，零售端客户结构并没有太多变化，销售通道仍是家装公司、水电工工长、业主三条通道。不过不同区域情况也会有所不同，一二线城市</p>
--	---

	<p>以家装公司为主，其他区域以水电工工长以及业主自购为主。</p> <p>9、请问公司家装渠道发展情况如何？</p> <p>答：公司依托于家装大客户事业部，在逐步开发全国性的家装公司，情况不断向好发展。</p> <p>10、请问公司产品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。目前全国整体看还是以新房为主，北上广深等一线城市的二手房应用比例相对其他区域要高一些。</p> <p>11、请问公司在大股东心中是处于怎样的定位？</p> <p>答：公司控股股东是伟星集团有限公司，其核心价值观是追求企业的长期可持续发展，鉴此，其将伟星新材、伟星股份等工业板块作为其长期可持续发展的基石，非常重视公司的健康发展，也非常珍惜其持有的公司股份。</p> <p>12、请问公司设立东鹏合立公司的原因？</p> <p>答：初衷是战略性投资项目和财务投资项目相结合，特别希望通过该平台找到一些适合公司产业链发展、协同度高的新项目，加速公司的产业升级和成长。实际操作过程中战略配套项目比较难找，所以最终投资的基本上都是财务性投资项目。但不管是哪一类，东鹏合立的投资都坚持了“风险控制第一”的理念。</p>
附件清单（如有）	无
日期	2021年3月5日