

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：2020-019

| | |
|----------------------|--|
| 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 | 安信证券：邵琳琳、马丁、张亚龙；中信资管：程伟庆；长江资管：杨杰；中债信用：丁家焜；金元顺安：张博；工银安盛：林高凡；平安养老：胡秩涛；德邦基金：徐一阳；金建投资：周孟夏；TT 国际基金：蔡云浩；东方资产：韩宁；安信基金：林瑶；德鼎投资：李洋；华强资管：邹海等。 |
| 时间 | 2020 年 6 月 18 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 | <p>1、请问目前公司销售的恢复情况？</p> <p>答：目前公司各业务逐步恢复中，其中工程业务已恢复正常水平；零售业务处于逐步恢复过程中，目前大部分小区都已经开放装修业务，但最近受北京防疫等因素影响，部分区域市场还未开放。</p> <p>2、请问公司防水业务的发展情况？</p> <p>答：公司防水业务发展情况良好，虽然今年受到疫情影响，但基本按计划推进。</p> <p>3、原材料变动对公司产品的影响，产品销售价格是否下调？</p> <p>答：公司产品定价主要采取成本加成法，其中，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，公司会综合考虑制造成本、市场需求、客户接受程度等因素，对产品价格进行适当调整；工程类产品，产品价格随行就市，按单定价。</p> <p>4、请问公司今年对于零售、工程业务的展望及占比规划？</p> <p>答：今年公司工程业务的发展速度会快于零售业务。公司每项业务均有各自的业务目标，但不会对各业务占比做具体要求，因为每块业务均有各自的销售团队和战略规划，每个团队都会根据自己的战略目标不断努力。</p> |

5、请问公司全年能否完成预定的目标计划？

答：受市场环境、新冠肺炎疫情等外部因素的影响，今年的业绩目标完成难度非常大，但是公司会坚持以“可持续发展”为核心，深入贯彻“稳中求进，风险控制第一”的经营思路，持续推进“零售、工程双轮驱动”等战略，努力实现既定目标。

6、请问旧改对公司的影响？

答：旧改属于国家近两年推动的比较重要的工程，具体业务还是要看各地政府的旧改政策推动及落地情况。对此，公司也在积极跟进，目前该项业务量不大，预计后期会逐步增加。

7、请问公司在工程领域的竞争优势有哪些？

答：公司工程业务不断调整优化，优选客户和项目，走差异化竞争路线，凸显竞争优势。对于市政工程业务，公司优选长期、可持续的大客户，这类客户相对会更加综合考虑产品品质、综合运营成本并注重品牌，而公司在这方面更有优势。对于建筑工程业务，公司品牌定位高端，产品品质优异；产品配套齐全，系统设计能力强，营销和服务网络完善，具有较强的综合服务能力。

8、请问目前公司智能化改造情况如何？

答：今年公司提出继续围绕“国家智能制造新模式”，紧扣质量、成本、交期与 ERP 国际化四大核心，提升公司智能制造、精准制造、敏捷制造的能力。“智慧工厂”的打造并非一蹴而就，需要在实际生产运营中不断改造升级和完善，其成效已在公司近几年的发展中逐步显现。

9、请问公司的分红能够维持在这么高的比例吗？

答：公司的分红政策和分红原则在《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当年的投资计划、现金流状况、股东意愿等情况后决定。未来继续遵照上述原则综合而定。

10、请问公司每年的资本开支主要用于哪些方面？

答：目前公司主要的资本开支为现有生产基地的完善，如根据市场拓展情况增加产能、加强智能制造投入等。

11、公司如何平衡现金流与家装公司和地产公司合作增多的关系？

| | |
|----------|--|
| | <p>答：家装公司属于零售业务，全部通过经销的模式展开业务，不影响公司的现金流；公司建筑工程业务以经销为主，现金流回笼较快。</p> <p>12、随着行业增速放缓，公司如何实现更高的市占率？</p> <p>答：近几年塑料管道行业集中度逐步提升。对于零售业务，公司行业内率先提出“产品+服务”的销售模式，部分小企业没有品牌、渠道、服务等竞争优势，很难在市场中生存，而公司这些方面有着较强的竞争优势；对于工程业务，精装房占比提升，很多房地产公司对于产品品质的要求越来越高、产品配套能力更强，同时应收账款等问题会导致小企业资金压力加大，这些因素会促进工程业务市场向实力较强的大企业集中，亦有利于公司工程业务的发展。</p> <p>13、请问公司如何看待塑料管道行业的整体发展前景，有没有更进一步的发展可能？</p> <p>答：塑料管道作为基础建材，符合国家政策导向，“以塑代钢”仍是长期发展趋势。随着消费升级，消费者对质量和品牌意识不断提高，注重品质、品牌和服务的企业会更有优势；随着产业结构不断优化，产业集中度的不断提升，今后规模较大、总体质量较好、综合实力强的企业发展步伐加快，行业发展更加规范、良性；同时，随着技术进步不断加快，行业中新材料、新结构品种不断涌现，各种改性、复合材料的塑料管道逐渐兴起，整体市场需求不断加大，应用领域将得到进一步拓宽。我们认为塑料管道行业的发展空间依然很大。</p> <p>14、公司会寻求并购吗？</p> <p>答：在上市以来，公司一直在寻找具有良好协同效应的标的，促进公司的快速健康发展，但截止目前，公司没有找到合适的标的。</p> <p>15、会考虑在中西部新建产能吗？</p> <p>答：暂不考虑。未来会视产业发展规划和市场拓展情况而定。</p> |
| 附件清单（如有） | 无 |
| 日期 | 2020年6月18日 |