

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：2021-015

<b>投资者关系活动类别</b>	<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
<b>参与单位名称及人员姓名</b>	高盛：郑睿丰、卢佳玥； Millennium Partners LP： Hanli Fan； Fidelity Invs： Alex Dong； China Alpha Fund Mgmt (HK) Ltd： Krissie Xing； China Re Asset Mgmt (Hong Kong) Co Ltd： Zhun LI； Harvest Fund Mgmt Co Ltd： Andy LIU； Marshall Wace： Krystal Yin； Ovata Capital Mgmt Ltd： Karyo Oh； Southeastern Asset Mgmt： Yaowen Zhang； Wellington Mgmt Co LLP： Johnson Lin 等。
<b>时间</b>	2021 年 4 月 29 日下午
<b>地点</b>	公司
<b>上市公司接待人员姓名</b>	谭梅、陈安门等
<b>投资者关系活动主要内容介绍</b>	<p>1、请介绍一下公司 2021 年一季度的经营情况？</p> <p>答：2021 年第一季度，公司实现营业收入 8.96 亿元，同比上升 58.99%，归属于上市公司股东的净利润 1.13 亿元，同比上升 30.98%，经营情况、现金流状况较好，总体保持了高质量的发展态势。</p> <p>2、请问公司 2021 年第一季度的利润增速为什么低于收入增速？</p> <p>答：主要原因有：一是公司 2021 年一季度摊销了限制性股票激励费用约 2200 万元；二是新疆东鹏合立股权投资合伙企业（有限合伙）投资收益减少约 1700 万元。</p> <p>3、请问公司 2021 年第一季度的毛利率同比去年的情况？</p> <p>答：公司 2021 年第一季度的毛利率同比去年略增，主要系规模效应所致。</p> <p>4、请问一季度公司零售、工程业务的销售占比情况？</p> <p>答：因工程业务施工时间等原因影响，通常一季度零售业务会占据主导，占比相对较高。</p>

	<p>5、原材料价格上涨对于公司的影响及应对措施？</p> <p>答：面对原材料价格不断上涨的情况，公司进行了积极调整应对，一方面对内深挖潜能，降本增效，通过技术改造降本降耗，通过自动化、信息化融合，提高生产与管理效率；另一方面向市场要效益，对相应产品进行提价，目前总体情况比较良性。</p> <p>6、请问公司如何看待未来的二手房和新房的情况？</p> <p>答：目前从全国整体来看还是以新房为主，但随着时间的推移，二手房交易的增多、房屋重新装修的比例会不断提升，二次装修的市场体量会越来越大。</p> <p>7、请问公司同心圆业务配套率提升的影响因素有哪些？</p> <p>答：公司同心圆业务配套率提升的主要影响因素为：一是经销商本身的内驱动力，新业务往往需要投入一定的培育成本，例如团队搭建、宣传广告等；二是新业务“产品+服务”模式需要持续进行宣导和完善，需要厚积薄发的沉淀过程；三是消费者对公司产品与品牌认可度较高，同心圆业务就更容易打开，从而提高产品配套率。</p> <p>8、请问公司如何看待精装房的趋势及应对措施？</p> <p>答：精装房的占比提升是长期确定的趋势，但是其增速在放缓。这种趋势下，公司也做了积极应对：对于精装房业务，公司积极通过专门设立建筑工程事业部来承接这部分业务，并配套了相应的产品体系、团队以及激励机制等，并通过差异化策略等多种措施积极做强做优该业务。对于零售业务，面对精装房的冲击，我们积极进行调整应对：一是提升市占率，加大在空白市场、薄弱市场的拓展力度，加快渠道下沉；同时加强对次新房、二手房交易以及二次装修等存量市场的开发；二是积极推进同心圆战略，提升产品配套率，并不断加强新业务的拓展，提高户均额。</p> <p>9、请问公司今年的定价策略及提价幅度？</p> <p>答：公司产品定价遵循成本加成的原则，零售业务提价的幅度基本能够覆盖原材料的涨幅。工程业务也有提价，具体还是按单定价。</p> <p>10、公司如何看待同行模仿星管家的情况？</p> <p>答：服务不属于高科技项目，其本身没有太高的科技含量，其本质取决于企业的管理能力和成本消化能力。很多同行的服务模仿还停留在面上，并没有真正系统化地去做。公司自上而下全面系统推行星管家服务，并通过多种措施将服务执行到</p>
--	---

	<p>位。</p> <p>11、公司建筑工程业务如何保证价格的合理性？</p> <p>答：公司建筑工程业务采取按单定价、随行就市的定价原则，主要选择中高端客户和项目，价格总体接受度相对较好。</p>
附件清单（如有）	无
日期	2021年4月29日下午