

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：2022-035

<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>中信证券：孙明新、冷威；Fidelity International：Alex Dong、Anthony Srom、Ben Li、Cornelia Furse、Dale Nicholls、Erica Kim、Hyomi Jie、Lynda Zhou、Takeshi Ogawa、Theresa Zhou、Ronald Chung、Velislava Dimitrova；方正证券：祖广平；丹羿投资：张昭丞；丰岭资本：赵可、金斌；中信产业基金：刘圣尧；上海证券自营：温海源；美信股权投资基金：白玉柱；安铁同信企业：闫志青；Generation：李田田；中金公司：龚晴、杨茂达；旭松资本：毛志伟；高盛资管：温淑涵；平安证券：郑南宏；尚诚资产：向红旭；工银理财：斯华景；睿扬投资：屈霞；青榕资管：何卉；信达澳亚基金：马绮雯；浦银安盛：周男茜；光大证券：刘濯宇；泽铭投资：安晓东；摩根大通：戴超；唐融投资：杨志煜；Point 72：Claire Yu；九泰基金：秦庆、李仕强；三星资产运用：徐平；留仁资管：王倩云；OTPP：Russell；容光私募基金：韩飞；华宝证券：虞伟；瑞橡资本：黄诚虎；上投摩根基金：翟旭；Pacific Alliance Investment：Aaron Qi；T. Rowe Price：Dawei Feng；煜德投资：王亮；中欧基金：金媛媛；Wellington：Lucy Xie；诺安基金：曾广坤；鹏华基金：张朱霖；建信基金：史国才；Fuh Hwa SITE Asset Management (HK)：洪杨；中信建投证券：柳强；玖龙资产：洪岩；CLSA Australia：Dejia Li；前海禾丰正则资管：吴伟明；中泰证券资管：王桃；国信证券：李龙峰；Horizon Asset：Yang Yang；中邮证券：刘意纯；中邮理财：陶俊等。</p>
<p>时间</p>	<p>2022年8月17日下午</p>
<p>地点</p>	<p>公司</p>
<p>上市公司接待人员姓名</p>	<p>谭梅、陈安门等</p>
<p>投资者关系活动主要内容</p>	<p>一、公司 2022 年半年度主要经营工作情况介绍</p>

<p>要内容介绍</p>	<p>2022 年上半年，国际环境更加复杂严峻，世界经济增长放缓态势明显；同时受地缘政治冲突、世界主要经济体流动性扩大等因素影响，国际大宗商品价格持续高位，加剧全球通胀压力。国内新冠肺炎疫情持续反复，多重超预期突发因素带来严重冲击。受此影响，国内塑料管道行业也面临诸多挑战，原材料价格居高不下，地产领域持续低迷，基建投资疲乏，市场需求减弱，行业竞争进一步加剧。</p> <p>面对复杂的宏观环境和严峻的市场形势，报告期，公司坚持以“可持续发展”为核心，锚定年度目标，坚定转型升级，坚持奋斗为本，对不确定性保持敏锐，以创新驱动高质量发展，保持了一贯的稳健发展态势。2022 年上半年公司实现营业收入 25.02 亿元，比上年同期增长 4.83%；归属于上市公司股东的净利润 3.65 亿元，比上年同期下降 11.80%。</p> <p>报告期，公司经营管理工作主要围绕以下几方面重点展开：</p> <p>1、深耕零售，创新变革逆势谋求新发展。面对疫情，坚持“停市不停工”，加速空白及薄弱市场拓展，加大优质客户与优秀经销商的开发与培育力度，全面推进“同心圆”产品链战略，加快防水、净水等业务拓展，上半年其他产品的销售同比增长 64.02%。</p> <p>2、坚持“风险控制第一”原则，因势利导做优工程业务。市政工程业务，加快全国性布局，优化产品结构和业务结构，提升市场份额。建筑工程业务，加大优质客户与项目的储备与开发，做大项均额；积极布局新的业务领域与新项目，形成有益补充。</p> <p>3、紧跟战略目标，加快“系统集成”推进。以市场趋势和客户需求为导向，多途径加快解决方案的研究与落地；加快升级服务体系，系统整合相关资源，着力打造服务平台。</p> <p>4、聚焦重点，加快推进国际化步伐。强化泰国生产基地的核心保障功能，助推东南亚市场开拓；加快与捷流团队以及业务的融合，优化东南亚与南亚的市场布局和业务结构。</p> <p>5、加快工厂数智化转型，全面提升制造水平。一是加快推进“数智工厂”建设；二是完善顶层架构设计，提升管理效率；三是围绕“低碳”目标，多维度优化生产布局和技术，实现节能降本降耗。</p> <p>6、持续优化组织架构，推动人才两化。以“人才专业化，干部年轻化”为重</p>
---------------------	---

点，一方面加大关键人才的引进与“蓄水”力度，保障战略目标实现；另一方面加速组织裂解，实战历练骨干队伍，加快队伍的成長与转型。

7、有效推动实业经营与资本运营的良性互动。不断整合现有资源，创新合作模式，打造利益共同体。上半年，公司成功收购捷流公司，资本运营迈出坚实的第一步。

本次半年报主要亮点有四个方面：一是疫情持续反复影响下，公司营业收入仍同比增长近5%，特别是二季度销售收入没有下降；二是在原材料价格高位震荡及竞争加剧的情况下，公司主导产品PPR的毛利率没有下降，产品竞争力较强；三是公司新业务拓展保持了较好的增长态势；四是公司外贸业务实现了高速增长，同比增长130.18%，即使扣除捷流公司并表带来的增量，也有70%左右的增长。

同时，公司2022年上半年工作中也存在部分不足，比如综合毛利率略有下降、应收账款同比增加以及经营活动产生的现金流量净额下降等，但总体经营质量仍非常良性。

二、互动问答

1、请问公司各分业务的销售收入占比？

答：2022年半年度公司零售业务、工程业务销售收入占比大致为66%和34%。

2、据我们了解，今年上半年许多地方新房交房量明显下降，公司如何看待零售业务下半年的市场容量问题？

答：上半年，确实不少地方新房供给量下降，但是旧房的翻新、重装量也在不断增加，装修总量依然还是很大。一方面，除了每年的新房交付、旧房改造以及重装以外，近几年政府在加速推出保障性住房、公租房、廉租房等，其占比也在不断提升；此外，农村自建房、小产权房数量增加也较多，因此，我们认为总的市场容量还是非常大的，而我们的市场占有率并不算高。对此，公司将通过加大市场拓展力度，加速空白及薄弱市场拓展，努力提升市占率。

3、今年工程端竞争如此激烈，小企业出清的速度是否在加快？

答：近几年小企业生存越来越困难甚至逐步被淘汰，市场竞争越来越集中到规模企业之间的竞争，行业集中度在进一步提升。

4、请问公司今年的销售目标是否调整？

答：由于疫情以及宏观环境等因素影响，公司要完成年度销售目标的难度和挑

	<p>战性确实非常大，不过目前公司没有调整目标，主要是希望我们的团队在关键时刻不泄气，积极调整创新，化压力为动力，尽可能缩短与目标的差距。</p> <p>5、请问公司是否有生产基地的新建计划？</p> <p>答：公司通常遵循“以销定产”的原则，根据市场拓展情况进行生产基地布局。</p> <p>6、请问公司经营活动产生的现金流量净额下降的主要原因？</p> <p>答：经营活动产生的现金流量净额下降主要系本期购买原材料增加，同时上年同期收到股权激励验资户资金解冻 13,986.72 万元，本期无此项所致。公司的经营性现金流状况总体上还是非常良性的。</p> <p>7、请问公司的原材料备库情况？</p> <p>答：公司原材料库存一般为 1-2 个月。公司通常会根据原材料供给与需求、外部环境等情况做好价格走势的分析与判断，在原材料价格相对低点会多备库存。</p> <p>8、请问公司收购捷流公司的目的及未来发展的展望？</p> <p>答：公司收购新加坡捷流公司，主要是看重其技术和品牌优势，能够在商业模式和产品方面与公司形成较强的协同效应：一是在工程领域，捷流公司的优势在于复杂屋面的高端排水技术，而伟星的优势在于制造和产品营销优势，公司希望在保持捷流公司现有优势的同时开发新的排水体系，拓展更多市场。二是捷流公司能够助力公司“系统集成”商业模式的升级。目前公司与捷流公司处于收购后的磨合期，主要是团队的融合与业务的梳理，以便后续更好地共享资源，协同发展。</p> <p>9、公司 PVC 业务增长较快的原因？</p> <p>答：2022 年上半年，公司 PVC 业务增长较快的原因为：一是同心圆产业链的拓展，PVC 产品的配套率明显提升；二是 PVC 产品价格同比有所提升。</p> <p>10、请问公司如何判断下半年市政工程业务的竞争态势和发展情况？</p> <p>答：今年市政工程业务竞争比较激烈，同时很多项目因资金等问题并未有效落地，导致业务压力较大。后续业务的竞争态势和发展情况仍要看各地资金的落地执行情况。近两个月，公司市政工程业务的趋势在逐步向好。</p>
附件清单（如有）	无
日期	2022 年 8 月 17 日下午