

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：2022-038

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：线上投资者接待日
参与单位名称及人员姓名	中金公司：龚晴、杨茂达；民生证券：李阳；嘉实基金：陈路华；中信证券：孙明新、冷威；富达利泰投资：董如枫；西部证券：万静远；辰元基金：高宁；长城证券：王龙；西南证券：王广熙；广发证券：张乾、陈伟豪；知未私募基金：樊雨奇；中银国际证券：郝子禹；光大证券：陈奇凡；向上资产管理：谷德林；中信保诚资管：陈向博；青榕资管：何卉；东吴证券：任婕；财通证券：陈琳云；中信建投证券：杨光、黄海、李长鸿；兴业证券：黄杨；璟恒投资：徐冬梅；和谐汇一资管：罗霄；华泰证券：方晏荷；海通证券：申浩；中邮创业基金：王欢；中泰证券：韩宇；国华兴益保险资管：韩冬伟；安信证券：陈依凡；金光紫金股权投资基金：李润泽；驼铃私募基金：赵若然；固禾私募证券基金：文雅；德邦证券：杨东谕；东海基金：何泽林；绿地金融投资：温海源；众安在线财产保险：周志浩；瑞银证券：李欣蕾；招商证券：袁定云；景林资产：周茜；银河证券：王婷、贾亚萌；人保资管：王丽雯；光大保德信基金：李峙屹；信达澳亚基金：李琳娜、刘维华；安基投资：马明星；中邮人寿保险：杨琛；中欧基金：许崇晟；申港证券：刘宇栋；天风证券：朱晓辰；诺德基金：罗世锋；广越启昇资本：肖广骏；汇添富基金：李超；招银理财：龚正欢；中国人寿保险：洪奕昕；海富通基金：张书恺；递归私募基金：陈曦；淡水泉投资：刘晓雨、卜中聿；中信保诚基金：吴一静；高毅资管：杨千里；睿远基金：李一鸣；国信证券：黄道立、陈颖；睿郡资产：苏华立；桥河投资：韦焯文；东兴证券：赵军胜；鹏泰投资：祝凯伦；希瓦私募基金：韩雨蒙；君弘资产：吴泉松；浦银安盛基金：陈晨；东方阿尔法基金：潘令梓；泰康资产：李金桃；修一投资：石晨光；平安证券：郑南宏、杨侃；Yiheng Capital：闫萌；南方基金：李锦文；富敦投资：黄洁琼；东方证券资管：裴政；花旗：蔡一菁；大成基金：刘旭、李博；摩根资管：高云；永禧投资：王小慈；银华基金：张伯伦；国泰基金：

	戴计辉；中信建投基金：张睿；养正投资基金：刘鹏；敦和资管：陈文敏；上银基金：郑众；巨曦私募基金：庄敬杰；浙商产融资管：谢颖鸽、周晨；天风证券自营：甘力；老虎太平洋基金：石谷雨；泓澄投资：林浩；长信基金：朱辰菲；容光私募基金：韩飞；个人：秦威、刘钦华、虞豪栋、史清华、史江华、宋小刚等。
时间	2022年8月26日
地点	公司
上市公司接待人员姓名	董事长兼总经理金红阳先生、董秘兼副总经理谭梅女士、财务总监陈安门先生等
投资者关系活动主要内容介绍	<p>一、公司董秘兼副总经理谭梅女士作公司2022年半年度经营情况介绍</p> <p>(一) 外部环境</p> <p>1、宏观经济形势</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>2、行业发展现状</p> <p>近年来，我国塑料管道行业已进入稳定发展期，增幅放缓。2022年上半年，受宏观环境、新冠疫情、地缘冲突等因素影响，行业发展呈现出“前高后低”的态势。虽然在2022年稳增长目标下基建逐步发力，地下管廊、燃气管道建设带来塑料用管需求；但受房地产行业持续承压、新冠肺炎疫情持续反复等因素影响，经济景气度再下台阶，地产开工面积与销售面积大幅缩减，地产链管道需求随之下降，行业洗牌加速，中小企业生存愈加困难，品牌企业竞争加剧，行业集中度进一步提升。</p> <p>(二) 公司经营情况概述</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。</p> <p>2、坚持“风险控制第一”原则，因势利导做优工程业务。</p> <p>3、紧跟战略目标，加快“系统集成”推进。</p> <p>4、聚焦重点，加快推进国际化步伐。</p> <p>5、加快工厂数智化转型，全面提升制造水平。</p>

6、持续优化组织架构，推动人才两化。

7、有效推动实业经营与资本运营的良性互动。

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，其他产品同比增长 64%；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。

（三）公司 2022 年发展规划与目标

发展战略：坚持以“可持续发展”为核心，科技领先、数智驱动、服务制胜，对不确定性保持敏锐。实施多重双轮驱动战略，持续推进多品牌经营，继续扩大管道主业的优势，大胆创新发展新产业，尽快在目标市场建立自己的阵地；持续经营用户，打造“星管家”新生态；加快数智化转型；资本助力快速抢占目标领域，以创新驱动高质量发展。

奋斗目标：2022 年公司营业收入目标力争达到 73.50 亿元，成本及费用力争控制在 57.00 亿元左右。

中长期发展目标：稳健经营，持续发展，创百年伟业，成为一家受人尊敬的公众公司。

二、互动交流

1、请问公司上半年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、若后续原材料降价，公司价格会有相应调整吗？

答：公司产品定价总体执行成本加成的原则，零售类产品的价格体系不会有大的变化，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；工程类产品价格随行就市，按单定价。

3、公司上半年 PVC 业务大幅增长原因？

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>4、上半年现金流同比有所下降的原因？</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，同时上年同期收到股权激励验资户资金解冻 1.4 亿元，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>5、上海解封后零售业务的恢复情况？</p> <p>答：此次上海疫情的影响主要集中在四、五月份，上海解封后，六月下旬市场才开始逐渐恢复，目前总体情况较好，但总体业绩受疫情的影响还是比较大的。</p> <p>6、上半年华东区域零售同比基本持平，在上海及周边区域受到如此严重影响的情况下，是如何实现的？</p> <p>答：我们认为，公司华东区域零售业务能够实现逆势发展的根本原因在于品牌的力量。通过多年的耕耘，伟星的品牌知名度已经深入人心，尤其在华东区域。疫情过后，刚性需求反弹，同时公司也在不断下沉渠道，努力下沉至乡镇一级，做强乡镇市场，一定程度弥补了疫情带来的损失。</p> <p>7、请问公司在中西部地区的县级市场拓展顺利吗？</p> <p>答：这两年，公司在中西部提出“强弱势、填空白”的发展战略，其市场推进与拓展总体比较顺利，市占率逐步在提升。</p> <p>8、请问公司目前防水、净水等同心圆业务拓展情况？以及与管道业务的整体配套率情况？</p> <p>答：目前公司防水、净水业务发展比较良性，上半年均保持了较好的增速，后续我们将进一步推进其拓展速度。目前同心圆业务的整体配套率逐步有所提升，同时公司对相关统计口径也在作进一步梳理和规范。</p> <p>9、请问公司防水配套率提升的核心竞争力是什么？</p> <p>答：首先，公司防水产品定位高端，品质优异；其次公司将其定位为室内防水，并不断在该细分领域探索，将其做大做强；第三，公司采取“产品+服务”的业务模式，能够较好地解决消费者的后顾之忧。</p> <p>10、未来两到三年新房开工及竣工有较大下行压力，且消费整体降级，请问公司如何保持零售端的正增长？</p> <p>答：首先，我想说明的是，在家居尤其是隐蔽工程领域，消费升级的趋势非常明显，消费者对其更加重视，对高品质产品和优质服务需求增加，而公司产品品牌</p>
--	---

的认知度和美誉度不断提升，有利于公司开展相应业务。公司零售业务的增长主要通过提高市占率和扩品类来实现，一方面加大在空白、薄弱市场的拓展力度，增加网点密度，同时在成熟市场，加快渠道下沉，不断提升市场占有率；另一方面，加大力度推进同心圆战略的实施，加速防水、净水等新品类的市场拓展，提高户均额。

11、未来公司的分红率是否会计划调整？

答：公司的分红政策总体比较稳定，未来会继续遵循《公司章程》《公司未来三年（2021-2023年）股东回报规划》等规定，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。

12、请问公司泰国工厂的建设进展及未来发展情况？

答：公司泰国工业园于2021年9月正式投产，同时公司进一步跟进市场端的销售布局，配置了相应的人员，积极开发东南亚市场。

13、请问公司在零售领域如何开拓新的市场？

答：公司PPR品牌尤其是在零售领域已深入人心，有着非常好的市场基础。在新的市场开拓过程中，首先公司会根据市场变局进行组织方面的变革以适应新常态，并针对销售通路的变化进行相应调整等；其次对于一些市场份额不是很高的市场，通过“强弱势、填空白”等方式固本强基，快速开拓业务。

14、请问公司净水产品与市场上其他国际知名品牌的净水产品的差异和优势？

答：公司净水产品与目前市场上国际知名净水品牌相比，在产品品质上没有差异，但在品牌的知名度、产品的多样性方面还有一些差距。公司净水业务也有自己的优势，比如借助PPR管道业务的销售通道，能够与管道配套销售，购买管道时提前规划净水设备的安装位置，具有先发优势，并通过PPR的渠道优势可提供优质的售后服务。

15、请问公司对于捷流公司的未来发展规划？

答：目前公司与捷流公司还处于前期磨合阶段，包括团队、文化、业务等融合，进展顺利。同时我们对其未来发展也在作一些积极规划，主要包括以下几个方向：一是希望在保持捷流公司现有优势的同时开发新的排水体系，拓展更多给排水市场；二是依托捷流公司平台，更好辐射东南亚、南亚市场；三是希望通过捷流公司，促进公司“系统集成”商业模式的升级。

	<p>16、请问公司对今年的销售目标展望？</p> <p>答：今年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疫情管控向好的时候，积极分析解决问题，化压力为动力，尽最大努力缩小与目标的差距。</p>
附件清单（如有）	无
日期	2022年8月26日