

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：2023-013

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 checked="" 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 type="checkbox"/> 其他
参与单位名称及人员姓名	通过“全景·路演天下”（rs.p5w.net）参与公司 2022 年度业绩说明会的广大投资者
时间	2023 年 5 月 4 日
地点	-
上市公司接待人员姓名	董事长兼总经理金红阳先生，董事、董秘兼副总经理谭梅女士，独立董事郑丽君女士，财务总监陈安门先生等
投资者关系活动主要内容介绍	<p>1、今年分红吗？谢谢。</p> <p>答：公司 2022 年度利润分配预案为：拟以现有总股本 1,592,077,988 股为基数，向全体股东每 10 股派发现金红利 6.00 元（含）。该预案需经公司 2022 年度股东大会审议批准后方可实施。</p> <p>2、请问公司各分业务的销售收入占比？</p> <p>答：2022 年度公司零售业务、工程业务销售收入占比大致为 64%:36%。谢谢！</p> <p>3、请问原油价格的波动，对公司原料价格是否有影响？</p> <p>答：公司主要原材料属于石化下游产品，其价格一般会受原油价格，原材料自身的产能供给以及市场需求等因素的影响，与原油价格的波动并不完全一致，波幅相对较小且有一定滞后性。</p> <p>4、请介绍一下公司的主要产品业务？</p> <p>答：公司主要从事各类中高档新型塑料管道的制造与销售，产品分为三大系列：一是 PPR 系列管材管件，主要应用于建筑内冷热给水；二是 PE 系列管材管件，主要应用于市政供水、采暖、燃气、排水排污等领域；三是 PVC 系列管材管件，主要应用于排水排污以及电力护套等领域。同时，公司围绕“同心圆产品链”战略，积极拓展新品类业务，主要有家装防水业务、净水业务等，目前该类业务总体规模较</p>

小，发展速度较快。

5、请问公司泰国工厂怎么样了？

答：2022 年公司泰国工业园已步入正轨，总体经营质量较好，但是目前规模相对较小，后续会根据市场需求逐步扩大产销规模。

6、请问公司现有多少家销售公司以及多少个营销网点？

答：目前公司在全国设立了 40 多家销售公司，营销网点 30,000 多个。

7、金总，请问公司同心圆产品具体有哪些？

答：公司同心圆产品主要包括两个层次：一是以 PPR 产品为核心的管道系列产品，包括排水管、电线护套管、地暖管等管材管件以及相关配件等；二是防水、净水等同渠道新品类。

8、我很多年前就持有公司股票，感谢公司的经营一直这么稳定，让公司股价稳定向上，谢谢。

答：谢谢您对公司的支持！祝您投资顺利！

9、公司 2023 年的收入目标好像不是很高，只有 10%左右，为什么？

答：今年的整体形势是机遇与挑战并存，最大的利好因素是疫情管控的变化，不再对业务开展困扰太多，当然我们也相信在新一届政府领导下，经济会逐步企稳，但是相对不利的因素也非常明显，比如房地产低迷、资金困难导致项目落地难、经济景气度依然不高等持续存在，均会对公司零售业务、工程业务的需求带来较大挑战。面对这样的环境，公司总体还是持谨慎的态度，我们认为 2023 年的营业收入目标相对合理。

10、请问公司未来是否会继续实施股权激励计划？

答：股权激励是公司长效激励机制之一，未来会持续开展，具体将根据发展需要并综合多方面因素而定。

11、请问公司防水产品的服务开展情况？

答：目前公司防水业务已经基本覆盖包施工或检测验收服务。

12、净水和防水业务未来是否有可能成为业绩增长的主要动力，三五年内能看到吗？

答：谢谢您对公司的关心，防水和净水是公司重点培育的新业务，我们希望其逐步发展成为公司新的主导产品，近几年发展态势良好。

	<p>13、PPR 管材毛利率下降主要原因是什么？</p> <p>答：主要系产品结构变化影响。谢谢！</p> <p>14、能讲一下捷流业务模式和拆分下其收入结构吗？类似多少材料销售、多少施工服务？目前将其全部收入归类为其他产品中吗？</p> <p>答：其全部收入均归类为其他产品，大部分是包施工的业务。谢谢！</p> <p>15、请问关联公司伟星地产，在建材使用上有指定使用伟星新材的产品吗？未来这两个业务会产生协同吗？</p> <p>答：感谢您对公司的关注，伟星地产精装修楼盘有使用公司产品，因其精装修楼盘较少，故采购公司产品总量较小。</p> <p>16、请问公司认为自己的核心优势是什么？</p> <p>答：公司的核心竞争力主要为卓越的品牌运营能力、强大的市场营销能力、雄厚的技术研发实力、深厚的企业文化与优秀的管理团队等，具体请参阅《公司 2022 年度报告》。</p> <p>17、请问公司是如何去开拓家装公司渠道的？</p> <p>答：家装公司一直是公司零售端重要的销售通道之一。近年来随着家装公司渠道占比的提升，公司也进一步加大了相关业务的拓展力度，目前公司已专门设立装企事业部负责开发和维护全国性和跨区域的大型家装公司，并由分公司和经销商负责区域性家装公司的开发和维护。</p> <p>18、公司 2022 年其他产品营业收入大幅增加的原因是什么？</p> <p>答：主要系防水、净水销售增长较快及新加坡捷流公司并表影响。谢谢！</p> <p>19、现在新房中精装房比例还高吗？</p> <p>答：目前精装房在不同城市呈现不同的情况：一二线城市，精装房占比会保持较高的比例；三四线城市，精装房的占比和市场需求均不如一二线城市。</p> <p>20、请问郑总，公司 2022 年的内部控制建设及实施情况？</p> <p>答：2022 年公司持续完善内控管理制度，加强内部控制建设，并在采购、研发、生产、销售、管理、信息披露等日常工作中严格执行，同时加大审计部的监督力度，强化经营风险防范，不断提升公司治理水平，有效促进公司持续健康发展。具体情况详见公司于 2023 年 4 月 21 日登载于巨潮资讯网（www.cninfo.com.cn）的《公司 2022 年度内部控制评价报告》。</p>
--	--

21、请问 2022 年业绩完成跟年初目标差异较大，公司管理层的业绩是否受影响？对 2023 年业绩目标达成的把握如何？

答：感谢您对公司的关心。在外部环境复杂严峻的形势下，2022 年公司逆势实现营业收入 69.54 亿元，较上年同期增长 8.86%，完成年度目标的 94.61%；净利润 12.97 亿元，较上年同期增长 6.06%，离不开管理层和全体员工的全力奋战与辛勤付出，也受到了广大投资人的认可。2023 年，公司将继续以“可持续发展”为核心，加快零售、工程业务转型升级，加速防水、净水业务拓展，加快服务升级，增强综合竞争力，努力完成年初制定的目标与计划。

22、请问公司对于员工是如何规划其未来的？

答：公司高度重视人才的选育用留，致力于提升每一位员工的职业素养。为此，公司建立了较为完善的培训体系，结合员工的个性和共性特点，开展理论与实战相结合的培训，并打造了线上、线下相结合的学习模式，有效提升员工的业务能力和综合素养。同时，公司将员工的职业生涯规划和公司的发展规划有机结合，明确了不同职系的晋升评估、管理办法，为员工提供“横向”“纵向”并存的“双轨制”职业发展通道，给予员工不断拓展和提升的机会，实现企业和员工的双赢。

23、金总，您认为 2023 年还会有哪些风险，如何应对？

答：2023 年公司可能面临宏观环境变化及经济景气度下降、行业竞争加剧、原材料价格波动、新业务拓展、商誉等资产的减值等带来的风险。面对上述风险，公司将密切关注宏观经济环境、相关政策法规、行业发展趋势和动态，在危机中孕育先机，于变局中开拓新局，努力推动公司持续高质量发展。谢谢！

24、公司 2022 年财务费用较上年大幅度减少，原因是什么？

答：公司 2022 年财务费用较上年同期减少 31.72%，主要系 2022 年公司收到利息收入增加所致。谢谢！

25、金总，您好！2023 年公司的奋斗目标是一个难度比较大还是相对容易的目标？

答：感谢您对公司的关注。相对目前的外部环境而言，我们认为公司 2023 年奋斗目标具有一定的挑战性和难度，不过我们会尽全力推动各项业务健康发展，努力完成年度的各项目标。

26、一季度增加的在建工程主要是什么项目？

答：在建工程期末数较期初数增加 51.51%，主要系本期上海、天津等工业园建设投入增加所致。谢谢！

27、如何才能参与公司 2022 年度的分红？

答：公司 2022 年度利润分配预案需经公司 2022 年度股东大会审议通过后方可实施。该方案的分派对象为在公司权益分派实施时股权登记日收市后持有公司股票
的股东，届时公司会刊登权益分派相关实施公告明确具体分派事宜。敬请关注！谢谢！

28、一季度业绩不好客观因素影响比较多，请问从月度订单情况，开始有回暖迹象了吗？

答：感谢您对公司的关心，从月度发货情况来看，有逐步好转的迹象。

29、去年原材料价格波动这么大，公司是怎么做的？

答：面对原材料价格波动，公司积极调整应对：一是根据产销计划与市场行情，合理把握采购节点，将原材料采购成本控制在合理水平；二是抓住上游行业快速发展的时机，加强供应商的拓展，确保供应链安全；三是与石化厂家及科研院校合作，不断开发、探索全球行业领先的新材料、新技术，为公司的健康快速发展储备资源。

30、长期股权投资较年初大幅下降的原因是什么？

答：公司 2022 年长期股权投资期末较年初减少 42.30%，主要系本期收回东鹏合立投资所致。谢谢！

31、请问公司 2023 年的发展战略？

答：2023 年，公司将继续以“可持续发展”为核心，坚持高质量发展不动摇，对不确定性保持敏锐，坚定走好“大建材”之路。加快零售、工程业务转型升级，进一步提升经营质量；加速防水、净水业务拓展，成为发展新引擎；加快推进国际化、数智化转型；加快服务升级，构建优势竞争壁垒；资本助力实业良性快速发展。

32、感谢公司在 2022 年这种大环境下仍能取得好业绩。金总，你觉得公司 2022 年报的亮点和不足有哪些？

答：首先感谢您对公司的认可。我个人认为公司 2022 年度报告的主要亮点有四个方面：一是在外部环境非常残酷、严峻的情况下，逆势实现营收和利润双增长；二是新业务增长快速，防水、净水等其他产品同比增长 64.82%；三是所有区域均实现正增长，尤其是中西部地区、境外增长明显，跨区域拓展成效逐步体现；四是在

原材料大幅波动且上半年原材料价格较高的情况下，综合毛利率依然稳定，保持了较好的盈利水平。

主要的不足有两方面：一是工程业务受外部环境的影响相对比较大，总体发展速度不够快，需要进一步打造核心竞争优势，实现业务突破；二是企业的转型升级步伐需要进一步加快。

33、请问公司 2023 年的重点工作有哪些？

答：公司 2023 年的重点工作主要有：①战略引领，加快转型升级。②深耕零售，加速市占率提升。③聚焦客户，加快转型，提升工程经营质量。④逆势寻机，加快推进国际化业务。⑤深度推进三化融合，打造智慧工厂。⑥组织变革，强将精兵，加快能力转型。⑦聚焦战略方向，资本经营助力实业良性快速发展。

34、公司 2022 年境外收入大幅增加的原因是什么？

答：公司境外收入较上年同期增长 74.37%，主要系本期收购新加坡捷流公司并加大东南亚市场拓展力度增加境外收入所致。谢谢！

35、关注到公司 2022 年对外总投资额大幅增加，主要是什么投资？

答：公司 2022 年投资额较上年同期数增加 128.80%，主要系本期购买银行理财产品增加及收购新加坡捷流公司所致。谢谢！

36、公司产品市占率现在有多少？

答：目前公司 PPR 产品全国市占率为 8%左右，PE 和 PVC 产品更低一些。因缺乏行业市场准确数据，以上信息仅供参考。

37、公司发展战略中提到要加快防水业务拓展，请问公司防水产品的竞争优势有哪些？

答：公司防水产品定位高端，主要对标国际一流品牌，竞争优势主要有以下几点：一是公司拥有较为成熟的营销网络，防水业务属于管道安装的下道工序，可以较好的利用管道销售渠道开展业务；二是防水属于隐蔽工程，施工服务较为重要，而公司建有体系化的“产品+服务”模式，服务优势明显，受到消费者的广泛认可；三是产品品质高端且个性化特点明显，方便消费者辨识并验收施工质量。

38、今年没有视频会吗？

答：公司将于 2023 年 5 月 5 日召开现场的投资者接待日活动，与投资者进行面对面交流，因此不另外召开视频会。谢谢！

	<p>39、投资活动产生的现金流量净额较去年大幅度增加，原因是什么？</p> <p>答：公司 2022 年投资活动产生的现金流量净额本期数较上年同期数增加 60.81%，主要系本期收回东鹏合立投资所致。谢谢！</p> <p>40、公司如何定价，会经常调价吗？</p> <p>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总体稳定，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；工程类产品价格随行就市，按单定价。</p> <p>41、公司 2023 年经营目标定了多少？</p> <p>答：2023 年公司营业收入目标力争达到 76.50 亿元，成本及费用力争控制在 59.50 亿元左右。</p> <p>42、请问公司零售业务的销售通道有哪些？</p> <p>答：目前公司零售业务的主要销售通道为家装公司、水电工及工长、业主自购。不同区域各渠道占比的具体比例有所不同，一二线城市以家装公司为主，其他区域以水电工工长和业主自购为主。</p> <p>43、公司享有哪些税收优惠政策？</p> <p>答：子公司上海伟星新型建材有限公司、天津市伟星新型建材有限公司和临海伟星新型建材有限公司作为高新技术企业，按 15%的税率计缴企业所得税。子公司重庆伟星新型建材有限公司、陕西伟星新型建材有限公司作为西部大开发企业，按 15%的税率计缴企业所得税。子公司安内特建筑技术（上海）有限公司在 2022 年度符合小型微利企业的认定标准，对其年应纳税所得额不超过 100 万元的部分，减按 12.5%计入应纳税所得额，按 20%的税率缴纳企业所得税；对其年应纳税所得额超过 100 万元但不超过 300 万元的部分，减按 50%计入应纳税所得额，按 20%的税率缴纳企业所得税。谢谢！</p> <p>44、2022 年净利率有多少？</p> <p>答：2022 年公司实现净利率 18.85%。谢谢！</p> <p>45、请问一下金总，防水业务能加大广告营销投放力度吗？这样可能尽快成为支柱产品？</p> <p>答：谢谢您对公司的建议。为了加快防水业务的发展，近几年我们加大了防水业务的各项投入，包括市场拓展、广告宣传、团队扩建、服务体系搭建与完善等等，</p>
--	--

目前防水业务发展态势良好。

46、请问公司国际化战略的规划情况？

答：新的一年，公司希望逆势寻机，加快推进国际化业务：一是立足泰国工业园，发挥其市场核心保障功能，打响 VASEN 品牌；二是变革创新，加快新加坡捷流公司转型，实现其可持续健康发展；三是立足东南亚，加快国际化市场布局。

47、按照 2021 年的计划，2022 年公司营业收入目标力争达到 73.50 亿元，实际 2022 年营收 69 亿，在公司发展历程中也是少见的情况，未能达到年初计划的原因是什么？

答：2022 年公司逆势实现营业收入 69.54 亿元，较上年同期增长 8.86%，完成年度目标的 94.61%。距离年初目标有一定差距，主要原因是受疫情防控、地产链调整以及经济持续下行、行业竞争加剧等外部因素的影响。尽管 2022 年未完成年初制定的目标，但相比同行业上市公司的业绩情况，我们认为 2022 年取得的业绩还是非常不容易的。

48、今年公司业绩增长点主要是那些？

答：今年公司将继续以“可持续发展”为核心，坚持高质量发展不动摇，坚定走好“大建材”之路。一方面加快零售、工程业务转型升级，进一步提升经营质量；另一方面加速防水、净水业务拓展，成为发展新引擎。

49、一季报披露的预付款项增加很多，主要是什么？

答：3 月末预付款项较期初数增加 79.44%，主要系本期预付原材料款增加所致。
谢谢！

50、最近两年的净资产收益率情况如何？

答：公司 2021 年、2022 年加权平均净资产收益率分别是 27.00%、25.84%。
谢谢！

51、公司大客户集中吗？占比有多少？谢谢！

答：公司经过多年的发展在全国各地建立了广泛的经销网络。2022 年度公司前五名客户的销售合计占公司营业总收入的 3.89%。谢谢！

52、2022 年贵公司下属子公司上海伟星净资产较年初大幅增加，主要是什么原因？

答：上海伟星新型建材有限公司净资产期末数较期初数增长 56.73%，主要系报

告期实收资本增加 6,500 万元所致。谢谢！

53、我听说公司的咖乐防水在上海市场卖的很好，不少装修公司都首推这个品牌，请问咖乐防水在其他区域推广情况怎么样？预计什么时候能完成全国布局，进而开始业务放量增长呢？

答：感谢您对公司的关注。伟星咖乐防水产品已经在全国推广，目前华东区域的占比较高，其他区域也在加快拓展，2022 年防水、净水等其他产品同比增长 64.82%。

54、公司计划在什么时候召开 2022 年度现场股东大会？

答：公司定于 2023 年 5 月 15 日下午在浙江省临海市临海大道 1 号悦湖酒店（原华侨大酒店）二楼会议厅召开公司 2022 年度股东大会。

55、做净水和防水业务，公司遇到的问题都有那些？

答：公司防水、净水业务总体推进顺利，2022 年防水、净水等其他产品同比增长 64.82%。但也遇到一些问题，例如防水的品牌知名度还不够高，净水的销售模式还需进一步完善等。

56、请问公司未来会一直高分红吗？

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。

57、谢谢伟星全体员工做出的努力，这个业绩在建材股利非常靓丽，我会一直持有伟星的！

答：感谢您的肯定和支持！我们会继续努力！

58、请问公司 2022 年的研发情况如何？

答：2022 年，公司研发工作秉承以“需求为基础，创新为理念，技术为保障”的开发理念，多方着力，不断增强市场竞争力。一方面立足实际需求，通过自主研发与开放式合作保证现有产品的市场竞争力，同时着眼于未来产品设想，通过前瞻性技术的预研与布局，保障产品迭代升级；另一方面以市场为导向，聚焦客户痛点与诉求并输出有效解决方案，为客户创造更多价值；同时优化研发组织，积极赋能研发团队，有效提升研发效能。报告期，公司在研项目 33 项；申报专利 292 件，

	<p>其中发明专利 44 件；并获批“国家级博士后工作站”。</p> <p>59、公司 2022 年摊销了多少股权激励费用？</p> <p>答：根据 2022 年可行权权益工具数量及授予日权益工具公允价值的确认方法，公司根据《企业会计准则-股利支付》的相关规定，对限制性股票激励费用进行分期摊销，作为以权益结算的股份支付换取职工服务的支出。2022 年摊销 3,121.32 万元，计入管理费用，相应增加资本公积 3,121.32 万元。谢谢！</p> <p>60、请问公司 2023 年是否会考虑收并购其他企业？</p> <p>答：收并购是企业发展壮大的重要路径之一，目前公司也在积极寻找一些战略协同性较高的标的。</p> <p>61、2022 年公司非经常性损益情况怎么样？</p> <p>答：公司的非经常性损益主要由获得的政府补助、购买理财产品取得的投资收益、单独进行减值测试的应收款项减值准备转回及所得税影响等项目构成。2022 年公司非经常性损益 2,920.66 万元。谢谢！</p> <p>62、未来公司成长性怎么看？</p> <p>答：公司的核心价值观是“长期可持续发展”，公司一直希望成为百年老店，做到基业长青。鉴此，我们会继续遵循“稳中求进”的指导方针，积极践行并落实目标规划，努力推动公司持续稳健发展。</p>
附件清单（如有）	无
日期	2023 年 5 月 4 日