

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：2023-014

<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：投资者接待日活动 </p>
<p>参与单位名称及人员姓名</p>	<p> 长江证券：范超、李浩；中金公司：龚晴、杨茂达；广发证券：张乾；国泰君安证券：黄涛；中泰证券：韩宇；天风证券：王雯；光大证券：陈奇凡；UBS：李欣蕾；民生证券：李阳；西部证券：万静远；中银证券：郝子禹；海通证券：冯晨阳、申浩；中信证券：冷威；平安证券：杨侃、郑南宏；财通证券：朱健、陈琳云；华西证券：金兵；招商证券：袁定云；东吴证券：房大磊、任婕；华泰证券：方晏荷；德邦证券：闫广、杨东谕；国盛证券：陈冠宇；西南证券：王广熙；银河证券：王婷；华安证券：杨光；安信证券：陈依凡；东北证券：莫然；中信建投证券：胡巧；开源证券：朱思敏；华创证券：王彬鹏；诺德基金：罗世锋、杨雅荃；南方基金：于泽群；国泰基金：戴计辉；嘉实基金：王丹、陈路华；世代投资：李田田；中泰资管：徐志敏、陈佳玲；柏基投资：涂琦；华宝基金：吴心怡、董宇博；敦和资管：陈超玥；幂加和：陈晨；递归资产：陈曦；华能信托：高见；宁泉资产：高熙尧；国寿养老：洪奕昕；高毅资产：李南冷；人保资管：李霞霏；君茂资本：刘娜；鹏扬基金：罗成；和谐汇一：罗霄；杭银理财：潘明曦；泉果基金：尚广豪；太平资产：邵一真；睿郡资产：苏华立；长信基金：唐卓菁；知未基金：王冠；中邮基金：王欢；华泰柏瑞：王鹏；太保资产：徐军平；天风证券自营：薛余来；耀之基金：叶祎梦；莫尼塔研究：张嘉树；华夏基金：张俊；明河投资：张桥石、杨伊淳；中信建投基金：张睿；招商基金：张韵；高鸿私募：章翌炜；驼铃资产：赵若然；湘财证券自营：朱春兰、孙皓；个人：杨兴刚、秦威、叶涛、邹胜、翟青。 </p>
<p>时间</p>	<p>2023年5月5日</p>
<p>地点</p>	<p>临海远洲国际大酒店</p>
<p>上市公司接待人员姓名</p>	<p>副董事长、副总经理施国军先生，董事、董秘兼副总经理谭梅女士，财务总监陈安门先生，证券事务代表章佳佳女士等</p>

<p>投资者关系活动主要内容介绍</p>	<p>一、公司证券事务代表章佳佳女士作公司 2022 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 年是外部环境极其复杂严峻的一年。国际环境风高浪急，俄乌战争爆发、地缘政治冲突不断，贸易摩擦加剧，供应链受阻、国际大宗商品价格持续高位，通胀高企，世界经济增长明显回落。国内经济受到地产调控、公共卫生事件频发、极端气候等多重超预期因素的冲击，以及“需求收缩、供给冲击、预期转弱”三重压力的持续影响，经济下行压力持续加大。受此影响，国内塑料管道行业也面临诸多挑战，企业经营成本和压力居高不下，地产领域持续低迷，基建投资放缓，市场需求疲弱，行业竞争进一步加剧，行业洗牌速度加快。</p> <p>2、行业竞争格局</p> <p>塑料管道行业进入壁垒不高，中小企业众多，规模较大的塑料管道生产企业则有 1,000 多家，其中，年产能 1 万吨以上的企业约为 300 多家，年产能 10 万吨以上的企业有 20 多家，属于充分竞争的市场。鉴于近年来的经济形势和市场状况，行业中两级分化现象更加明显，重视品牌、质量过硬的规模企业在逆境中具有更强的抗风险能力，而小企业抵御风险能力普遍较差，竞争力不足，很难在市场上立足；尤其是 2022 年，中小企业停产、转产、破产现象较往年明显增加。产业格局在持续调整变化，排名前 20 位的管道企业其销售量已达到行业总量的 40%以上，行业集中度进一步提升。</p> <p>3、行业发展趋势</p> <p>塑料管道作为基础建材，环保、节能、低碳，符合国家政策导向，以塑代钢依然是长期发展趋势。随着技术进步，新材料、新结构品种涌现，各种改性、复合材料的塑料管道逐渐兴起，其市场需求和空间不断加大，应用领域进一步拓宽（涉及燃气、供热、农业、通讯、交通、化工、核电、油田矿山、海洋经济以及旧管道修复等领域）。新型城市建设、新型基础设施建设、城市更新及老旧小区改造、地下管廊建设、农业农村现代化、水污染防治行动计划、乡村振兴战略规划、“一带一路”、绿色建材等政府工作部署将有效促进塑料管道的推广应用。塑料管道行业积极向绿色环保、科技创新、高附加值、高质量方向迈进，并不断提升服务水平。</p> <p>(二) 公司经营情况概述</p>
----------------------	--

面对严峻的外部发展环境，公司继续以“可持续发展”为核心，坚持高质量发展不动摇，全年以战略目标为引领，保持对宏观环境、市场变化的敏锐性，快速反应、常态攻坚、抢占市场，逆势实现经营业绩的稳健增长。

2022 年公司实现营业收入 69.54 亿元，较上年同期增长 8.86%；实现归属于上市公司股东的净利润 12.97 亿元，较上年同期增长 6.06%。

2023 年一季度公司实现营业收入 8.96 亿元，较上年同期减少 10.87%；实现归属于上市公司股东的净利润 1.74 亿元，较上年同期增长 48.19%。

2022 年度公司重点工作情况如下：

- 1、持续深耕零售，精准施策，逆势调整破局。
- 2、严控工程风险，加快结构性调整，提升经营质量。
- 3、创新研发，系统赋能，提高市场竞争力。
- 4、稳扎稳打，有序推进海外布局，初见成效。
- 5、紧扣主线，深化转型，不断强化工业园核心保障功能
- 6、持续优化组织，重抓人才赋能，夯实发展基石。

公司 2022 年报的亮点与不足

本次年报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，保持了较高的盈利水平。

2022 年度工作中也有存在不足：一是工程业务受外部环境影响相对比较大，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。

（三）公司 2023 年发展规划

发展战略：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。

奋斗目标：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。

二、互动交流

1、公司在零售领域实力比较强劲，这种优势是如何打造的？

答：公司零售业务竞争优势主要源于三个方面：一是坚持“三高定位”，高品质、高服务质量和高价值；二是坚持以服务支撑品牌，做细做专，并不断创新和升级服务；三是坚持与经销商“共赢共创”，让他们经营好公司产品的时候取得较好的收益，同时从单一管道向防水、净水等多品类拓展，不仅降低销售费用，而且为用户创造更多价值，打造核心优势。

2、请问公司如何应对净水业务的增速放缓？

答：2022 年公司净水业务增速有所放缓，对此，公司积极进行调整规划，包括组织架构、业务团队、销售通路、激励机制等，同时也进一步丰富和完善产品系列。未来净水业务具有较大的增长空间。

3、请问公司 2022 年度各分业务的销售收入占比？

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%。

4、请问公司一季度销售费用率上升的原因？

答：主要系公司 2023 年一季度销售规模下降，但是销售团队在疫情管控放开之后加大了市场开拓力度，销售费用率适当上升。

5、请介绍一下控股股东伟星集团的企业文化和经营理念？如何兑现到企业发展之中？

答：公司的企业文化与经营理念与控股股东伟星集团一脉相承，其核心价值观为“长期可持续发展”，指导思想为“稳中求进，风险控制第一”，希望成为百年老店，做到基业长青。同时，一直秉承“以伟星文化培育人、以伟星事业凝聚人、以业绩考核人、以学习提高人”的人本管理理念，特别强调团队的团结协作，注重人本管理，形成了一支具有较强凝聚力、战斗力和较高忠诚度的团队，其他还有包括诚信、规范、共赢的理念和文化，对现金流的重视等等，对其各控股企业均形成了良好的影响，并深入贯彻到具体的经营活动中。受此影响，伟星集团各控股产业均呈现出稳健、高质量发展的良好态势，这方面大家可以从伟星新材和伟星股份的报表中得到印证。

	<p>6、请问公司泰国生产基地的业务开展情况？</p> <p>答：目前公司泰国生产基地已经进入正轨，发展趋于良性。</p> <p>7、请问公司海外业务的中长期规划？</p> <p>答：公司主要围绕“一带一路”开展布局：一是围绕泰国及其周边市场，加大开拓力度；二是巩固东南亚、南亚等原有业务开展较好的区域，并在此基础上大力拓展其他地区。</p> <p>8、请问公司市政工程业务的客户结构及回款情况？</p> <p>答：公司市政工程业务的客户主要集中在市政供水、燃气、热力等领域，一直保持较高质量发展，回款情况较为良性。</p> <p>9、请问公司工程业务的竞争优势？</p> <p>答：公司工程业务的竞争优势主要体现在以下几方面：一是公司追求高质量发展，现金流情况较好，是持续做大做强的前提条件；二是公司产品品质优异，品牌知名度和美誉度较高，赢得了重点客户及项目的信赖；三是公司营销网络较广，产品交付的及时性、相关配套服务能力较强等。</p> <p>10、请问公司未来是否会继续实施股权激励计划？</p> <p>答：股权激励是公司长效激励机制之一，未来会持续开展，具体计划根据发展需要并综合多方面因素而定。</p> <p>11、请公司介绍一下近期经营情况？</p> <p>答：公司近期经营情况较为正常，市场需求在逐步恢复过程中。</p> <p>12、请问目前精装房比例情况？</p> <p>答：目前国家对于精装房的占比没有明确要求，大多是交由各地政府因城施策，其在不同城市呈现不同的情况：一二线城市，精装房占比保持了较高的比例；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>13、公司 2023 年营业收入目标同比 2022 年只有 10% 的增长，主要基于什么考虑？</p> <p>答：2023 年，虽然疫情管控放开，但是最终市场能否回暖仍存在很多不确定的因素，均会对公司零售业务、工程业务的需求带来较大挑战。综合外部环境和公司战略规划，公司制定了 2023 年营业收入目标，我们认为该目标还是具有一定的挑战性，但我们会不断努力，尽全力去完成年度目标。</p>
--	---

	<p>14、请问公司零售端各销售通道的占比情况？</p> <p>答：目前公司零售业务的主要销售渠道为家装公司、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>15、公司销售人员数量未大幅增长，但是人均效率提升较多，其原因在于？</p> <p>答：主要系公司基于人均效率为导向，提升了销售人员的综合素质，实现其向一专多能转型。</p>
附件清单（如有）	无
日期	2023 年 5 月 5 日