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：2020-022

|  |  |
| --- | --- |
| **投资者关系活动类别** | □特定对象调研 □分析师会议□媒体采访 □业绩说明会□新闻发布会 □路演活动□现场参观 √其他：电话会议 |
| **参与单位名称及人员姓名** | 广发证券：谢璐、李振兴、刘素仙、郭敏；诺德基金：杨雅荃；嘉实基金：沈玉梁、尚广豪、熊昱洲、华莎、齐海滔、谭丽、吴振坤、吴悠；富国基金：徐颖真；银河基金：神玉飞；中泰资管：王桃、田瑀；长信基金：程昕、刘亮、安昀；兴业银行：陈亚龙；涌峰投资：王泷皓；中信证券：孙明新、陈中亮；华泰证券：方晏荷；中信建投证券：杨光；海通证券：冯晨阳；兴业证券：李阳、童彤；光大证券：胡添雅；天风证券：朱健；长江证券：李浩；招商证券：于泽群；长城证券：濮阳；东兴证券：韩宇；华西证券：郁晾；申万宏源证券：戴铭余；中金公司：李可悦；高盛：卢佳玥；浙商证券：王聪敏；太平洋证券：闫广；国泰君安证券自营：戴一览；中信证券自营：李建伟、张妮、黄俊豪、刘将超；华泰证券自营：陈喆；东亚前海证券自营：郭凌云；前海精至资管：黄登峰；创金合信基金：李晗、李游；华商基金：常宁；前海人寿保险：欧阳光；善渊投资：蔡骏男；上投摩根基金：钟彦超；长江证券资管：杨杰；上海翙鹏投资：金辉、于淼；弘毅远方基金：周鹏；海螺创业投资：刘建义；中国再保险：赵勇；九章资管：柴伟、易际泉；永安国富资管：周逸云；东方证券资管：刘文杰、裴政、蒋蛟龙；丹羿投资：张昭丞；睿远基金：任斯南；星泰投资：陈婷婷；招商基金：巫亚军；盈峰资本：李明刚；先锋基金：徐洁；交银施罗德基金：芮晨、张晨；华夏未来资本：荣景昱；旭松资本：毛志伟；天虫资本：胡纪相、盛军锋；天安人寿保险：高婧；双安资管：胡杨；金元顺安基金：张博；保德信基金：管浩阳；德邦基金：徐一阳；华泰证券资管：冯潇；国寿安保基金：宋易潞；富德生命人寿：冯加坤； Goldman Sachs Assets Management (HK) Ltd：Amy Ji；海通证券资管：邱晓沣；建信保险资管：何利丽、董睿琳、李业彬；上银基金：陈博、郑众、唐云；上海浦东发展银行：许可；海宁拾贝投资：练强强；中国人寿资管：和川；湘财基金：于灯灯；东方基金：许文波； Morgan Stanley：Gary Cheung；上海尚雅投资：成佩剑；工银瑞信基金：母亚乾；北京泓澄投资：张弢；安邦资管：张浩；Marco Polo Pure Asset Management Limited：Hannes Kwong；千合资管：谢平；合众资管：伍颖；上海宽奇资管：李晓真；瑞华投资：杨霖沁；南方基金：刘祎；Schroders：Candice Chen；风和基金：李树荣；新华基金：谷航；华夏基金：张超；平安养老保险：陈晓光；中信保诚基金：丁珊；景林资管：蒋彤；太平洋证券资管：郑及游；中国国际金融资管：田朋；圆信永丰基金：陈臣；汇添富基金：邵蕴奇；Samsung Asset Management (Hong Kong) Limited：Frank Xu；兴银基金：吴鹏；个人投资者：胡小平、盖建翔等。 |
| **时间** | 2020年8月12日上午 |
| **地点** | 公司 |
| **上市公司接待人员姓名** | 谭梅、陈安门等 |
| **投资者关系活动主要内容介绍** | **一、公司2020年上半年度经营情况介绍**2020年上半年，新冠肺炎疫情在全球范围内爆发并蔓延扩散，全球主要经济体经济增速全面下降甚至萎缩；国内经济一季度严重受创，全国上下积极推进抗疫防疫和复工复产工作，实现经济先降后升，运行稳步复苏。受此影响，国内塑料管道行业也呈现出先抑后扬的稳步发展态势：上半年受疫情反复及学生居家学习等因素影响，建材交易市场及装修市场开放时间受限较长，家装领域下游需求相对低迷，复苏进程相对温和；市政工程和建筑工程领域，受国家对基建以及旧改等政策推进的影响，呈现出快速恢复性增长态势。2020年上半年公司实现营业收入18.05亿元，同比下降14.28%；利润总额4.27亿元，同比下降19.45%；归属于上市公司股东的净利润3.57亿元，同比下降19.61%。相比第一季度，二季度各项主要经营指标降幅明显收窄，保持了一贯的高质量发展。**2020年上半年度公司重点工作开展情况如下：**1、直面变化，抓好疫情防控和复工复产工作。一方面第一时间成立疫情防控领导小组，有效防止疫情的扩散；另一方面立体化建立复工复产保障体系，全力确保生产经营正常运转；同时，加速推进“+互联网”战略，有效解决疫情期间用工难、沟通难、管理难、销售难等问题，确保生产经营的有效运转以及市场沟通顺畅。2、危中寻机，持续推进“双轮驱动”战略，良性发展。零售业务积极应对疫情防控导致业务开展受限以及市场需求低迷等市场变化，加快市场布局和渠道下沉，加强模式创新与市场攻坚；同时，加大防水、净水等同心圆产品的推进力度。报告期，零售业务降幅逐步收窄，其中其他产品同比增长19.04%。建筑工程业务积极把握全装修、房企集中化、高端化等市场机会，适度聚焦，实现稳健发展。市政工程业务持续结构性调整优化，积极把握各政策机会，实现快速健康增长。3、以市场为导向，大力推进科技战略，提高竞争力。一是根据市场需求，不断完善产品线及应用技术的研发，培育技术新动能；二是不断完善IPD研发体系，进一步推进研发战略的有效落地，提高产品的竞争力；三是加强科研平台建设，并做好前瞻性项目的规划与储备，进一步增强核心竞争力。报告期，公司在研项目50多项；申报专利75件，其中发明专利20件。4、集约管理，聚焦“精益、智能、服务”三大制造升级，打造智慧工厂。紧扣质量、成本、交期三大核心，全面升级精益生产模式，同时通过智能制造和服务升级，包括物料集中管理、质量全过程数字化管控、智能仓储系统正式运行等，逐步实现生产制造全流程的精细化、精准化、信息化管理与控制，让制造更智能，让管理更有效率。5、多策并举，着力“精兵强将”与“组织活力”两大重点，增强企业持续发展能力。一是针对三大业务板块加强一线赋能，并重点完善激励约束机制，激发团队的创造力；二是创新管理，促进管理职能与业务职能的协同发展，打造活力组织；三是大力发展和储备年轻骨干力量，持续推进组织优化，增强企业可持续发展能力。**二、互动交流**1、请问公司上半年度分业务的发展增速情况？答：上半年受疫情影响，公司市政工程业务相对恢复最早、最快，实现了较好的增长；其次是建筑工程业务，4月起呈现同比增长的态势；零售业务相对受影响最严重，但随着疫情的缓和以及公司的努力，整体降幅也在不断收窄。2、请问公司综合毛利率下降的主要原因是什么？答：公司上半年度综合毛利率下降主要受产品结构变化和规模效应的影响。3、请问公司二季度原材料采购大幅减少的主要原因是什么？答：公司购买原材料减少主要原因为：一是前期库存较多，优先消化；二是二季度原材料价格处于波动状态，且公司生产经营逐步正常化，所以采购也趋于常态化，按常规备货，未作大量原材料备库。4、请问7、8月份家装市场的回暖源于上半年的需求释放还是新增可持续？答：我们认为6、7月份零售家装市场的回暖跟新冠疫情控制密切相关，主要还是基于疫情期间需求积累的释放。目前来看还是比较稳定，趋势向好，但后续仍要结合疫情控制情况和市场变化等。5、公司前两年逐步受到精装修影响，未来如何看待这个问题？答：未来精装修依然会存在影响，但是具体情况在发生变化。一方面，在华东区域等成熟市场，精装房比例已经较高，影响在减弱；同时，从精装修趋势来看，开始往中西部等城市推移，影响仍会持续；另一方面，近两年精装修政策在推进的过程中也暴露出很多问题，目前各地政府也关注到了该现象，更加重视精装房的质量问题，也有部分取消了强制性的要求。对于公司而言，公司会积极调整和应对，加大力度拓展相关业务，努力实现健康良性发展。6、请问公司下半年会不会侧重加大工程业务，以缓冲业绩的下滑？答：公司会坚持“零售、工程双轮驱动”的发展战略。对于工程业务，积极把握机会，开发更多优质客户和项目，争取高质量、高速度增长；对于零售业务，积极调整应对，加大拓展力度，攻坚克难，实现稳健发展。每块业务均有各自的销售团队和战略规划，每个团队都会根据自己的战略目标不断努力。7、请问上半年防水、净水业务的拓展情况？答：目前公司防水、净水业务发展情况良好，虽然今年受到疫情影响，但基本按计划推进。2020年上半年防水同比增速约20%，净水同比增速约10%。8、请问公司市政工程业务主要有哪些？答：公司市政工程业务主要包括市政供水、燃气、排水以及工业管道领域等。9、请问公司上半年如何做到市政工程业务增长，但应收账款比例下降？答：公司上半年应收账款控制较好，主要原因为：一是公司工程业务执行严格的货款管控政策；二是公司市政工程业务近两年不断进行结构调整优化和转型升级，客户更优质，经销比例得到一定提升。10、请问公司跟装修公司的合作情况？答：家装公司一直是公司零售业务的重点销售通道之一；近几年，公司专门成立家装大客户事业部，负责管理和协调该业务。11、请问公司的地产客户对象以及合作方式？答：公司与较多知名房地产商建立了长期战略合作关系，也有部分以项目合作方式开展，今后会进一步加大品牌入围力度，与更多优秀地产商加强战略合作。目前公司建筑工程业务以经销模式为主。12、公司上半年度华东地区销售收入相对降幅较低的主要原因是什么？答：上半年度华东地区降幅相对较低的主要原因为：一是对于新冠疫情的控制比较好，复工复产工作较快，相较其他区域市场开放的时间较早；二是区域经济发展较好，政府反应迅速，对经济发展的政策支持力度较大，公司业务恢复较快。13、请简单介绍一下公司的科技创新战略？答：公司加大了对研发体系、平台建设、研发技术的投入，从产品系列的完善、应用技术的升级、新兴领域的拓展三个方面提升公司的核心竞争力，致力成为高科技、服务型、国际化的一流企业。14、请问公司的研发方向是什么？更加侧重老产品还是新产品？答：公司研发工作主要为三个方面：一是做好现有产品的技术升级；二是做好新产品的开发，拓展产品链；三是加强新项目的研发，主要基于企业未来发展趋势，从新材料、新技术和新领域着手，做一些前瞻性的项目研发，比如工业管道领域的拓展。15、请问公司的发展战略是？答：现阶段公司的业务发展战略是“零售、工程双轮驱动”。对于零售业务，公司一方面着力市占率的提升，另一方面强调同心圆产品配套，着力提升户均额。对于工程业务，坚持“稳中求进、风险控制第一”的指导思想，优化发展模式，强化客户服务，未来实现规模与效益的双提升。16、请问公司下调全年的经营目标吗？答：由于新冠疫情、精装修趋势等外部因素的影响，公司完成今年的营业收入目标难度非常大，压力也很大，但是公司会坚持以“可持续发展”为核心，持续推进“零售、工程双轮驱动”等战略，化压力为动力，尽最大努力去争取目标的达成。 |
| **附件清单（如有）** | 无 |
| **日期** | 2020年8月12日上午 |