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：2020-023

|  |  |
| --- | --- |
| **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** | 高盛：郑睿丰、卢佳玥；Wellington Mgmt Co LLP：Lin Johnson；AllianceBernstein LP：Chen Zhong；China Asset Mmgt：Li Jake (Zhun)；First State Invs Ltd：Ke Winston；Janchor Partners Ltd：Wong Wilson；Old Peak Ltd：Mok Jonathan；Orient Secs Co Ltd：Li Kewen；Telligent Investment：Yim Ivan；Tree Line Advisors (HK) Ltd：Wang Max； WT Capital Mgmt SA – Beijing：WANG Tongshu；Yulan Capital Mgmt：Chen Zachary。 |
| **时间** | 2020年8月12日下午 |
| **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。面对突如其来的变化和严峻的国内外经济环境，公司坚持以“可持续发展”为核心，深入贯彻“稳中求进，风险控制第一”的指导方针，积极创新求变，及早规划布局，有效把握市场发展机会，努力减少疫情的巨大冲击，实现经营业务的良性发展。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。分产品情况：PPR产品营收9.17亿元，同比下降22.58%，销售占比50.80%；PE产品营收4.75亿元，同比下降1.51%，销售占比26.35%；PVC产品营收2.72亿元，同比下降13.36%，销售占比15.08%；其他产品营收0.94亿元，同比增长19.04%，销售占比5.20%；其他业务营收0.46亿元，同比增长2.30%，占比2.57%。分区域来情况：华东地区营收9.27亿元，销售占比51.37%；华北地区营收3.68亿元，销售占比20.40%；西部地区营收2.11亿元，销售占比11.68%；东北地区、华中地区、华南地区、出口销售占比分别为5.38%、5.35%、2.96%、2.87%。因受新冠疫情、市场变化等因素影响，各区域均有不同程度地下降。**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。第一时间成立疫情防控领导小组，并立体化建立复工复产保障体系，全力确保生产经营的正常运转；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、行业竞争加剧等市场变化，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，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、请问公司上半年零售业务和工程业务的占比情况？答：公司上半年度零售业务、工程业务的销售占比大致为65%和35%。2、请问公司如何判断下半年市场情况及应对措施？答：对于零售业务：7月以来的回暖更多是上半年积累的需求的释放，这种态势相对来说持续时间不会很长；另一方面，精装趋势占比提升是一个长期趋势，虽然也在发生变化，对公司零售业务的影响逐步减弱，但对零售业务下半年的增长压力依然较大。对于市政工程业务：现阶段市政基础设施建设力度较大，未来市政工程业务的需求量依旧会比较大；同时，公司自身也在不断拓展新的领域，不断优化一些客户结构，聚焦长期可持续发展的大客户，未来会保持良性发展。对于建筑工程业务：公司将积极把握精装修趋势，相信未来会保持持续健康成长。3、随着精装修趋势，新房的销售面积下降，公司如何看待未来零售业务的发展空间？答：公司零售业务主要是新房和存量房的业务，随着精装修占比不断提升，虽然新房不断减少，但是存量房在不断提升，零售业务的空间依旧非常巨大。4、精装修趋势下，请问公司如何跟地产商更好地合作？答：公司建筑工程业务以经销模式为主，会选择中高端的品牌地产商或楼盘进行。今后公司仍会加大力度做好品牌入围工作，同时优选客户和项目，走差异化战略，做相对更擅长的领域和产品。5、公司如何看待应收账款和工程业务的关系？答：公司坚持风险防控原则，控制好应收账款，实现工程业务健康良性发展。对于部分账期较长的客户如央企国企等，公司会做好风险评判，从而保证货款安全性。6、公司的品类拓展主要有哪些？答：主要包括两个层次，一是以PPR产品为核心的管道系列产品，实现一站式采购，二是以防水、净水等跟水相关的同渠道产品为核心，实现相应的产品配套。7、请介绍一下公司的星管家服务？答：目前公司“星管家”服务主要包括：①产品真伪鉴定，确保业主使用的是公司的高品质产品；②高倍水压测试等服务，为安装完毕的管道进行“系统体检”，减少安全隐患；③拍摄录制管路走向图，方便业主日后管路改造和软装；④专业讲解产品知识和使用须知，帮助业主了解管道及知晓今后使用中的注意事项。8、请问公司是否对全年目标进行调整？答：目前未作调整。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，努力达到既定目标。9、公司半年报经营性现金流增强，上半年原材料购买减少，其主要原因是什么？答：公司经营性现金流增强的主要原因为：一是公司去年年底库存相对较多，减少了原材料采购；二是原材料采购价格下降；三是PPR原材料价格回升到正常水平，公司的原材料也按常规备库。10、请问公司目前产品库存情况及渠道库存情况？答：目前公司产品库存情况和渠道库存情况处于正常水平。11、公司在ESG方面目前的关注重点有哪些？答：公司非常关注ESG方面的内容。对于环境，公司产品从原材料采购到生产、包装全过程，均保证环保无污染，不论是生产场所还是办公场所，均注重安全性和舒适性。对于社会责任，公司一直积极践行，支持当地的就业、扶贫、慈善等项目，努力回报社会；并积极为行业发展做出了卓越贡献，积极支持部分原材料国产化，树立行业的服务标杆，让消费者和业主享受到服务带来的便利，促进行业的健康发展。对于公司治理，公司积极健全、完善组织架构和制度，努力实现可持续发展。 |
| **附件清单（如有）** | 无 |
| **日期** | 2020年8月12日下午 |