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：2021-010

|  |  |
| --- | --- |
| **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** | 长江证券：范超、李浩；银河基金：神玉飞、王翊、陈伯祯；长信基金：程昕、黄韵；中金基金：于智伟；国泰基金：钱晓杰；惠升基金：沈路遥；光大证券：陈奇凡；财信证券：陈书剑；中天国富证券：关雪莹；中邮人寿：杨琛；中银资管：赵颖芳；中意资产：翟琳琳；中信自营：黄俊豪；中信资本：杨大志；中信建投资管：易杰锋；中信建投基金：周户；中信产业基金：赵斌；中信保诚基金：吴一静；中融基金：熊健；中欧基金：许崇晟；中加基金：刘晓晨；浙商自营：翁晋翀；浙商基金：邓怡；招银理财：张云凯；招商基金：贾仁栋、巫亚军；长江资管：杨杰、诸勤秒；长江养老：王晶；长城基金：陈子扬、周诗博；远望角投资：胡启桢；远策投资：薛登；源乘投资：刘小瑛；永赢基金：王佳音；永诚财险：祁莉文；永安期货资管、：郑金鹏；永安国富：徐小明、肖国平、周逸云；盈丰资产：Daisy；英大基金：倪枫；燕园资本：焦俊凯；兴证资管：刘欢、王剑；兴证全球：程剑；兴银基金：吴鹏；兴业基金：陈楷月；信达澳银：李琳娜；鑫元基金：李彪；西部利得基金：温震宇、吴海健；望正资产：韦明亮；途灵：赵梓峰、付涓涓；彤源投资：李华冰；天治基金：田环；天安人寿：高婧；泰康资产：宋仁杰；泰达宏利：谢天卉、庄腾飞；太平资产：赵洋；双安资产：胡杨；数联投资：朱淑仪；施罗德：陈健骥；尚雅：金功耀；尚诚资产：朱明儒；上银基金：郑众、卢扬；上投摩根：翟旭；善渊投资：蔡骏男、唐聪；三亚鸿盛：俞海海；润晖投资：吕聪；睿远基金：吴非；睿扬：屈霞、林天；仁和人寿：刘裕文；钦沐资产：谢佳妮；前海人寿：韩硕果；浦银安盛：陈晨；浦发银行：陈金盛；平安资管：陆禹坤、万淑珊；平安基金：李辻、刘杰；鹏华基金：王康佳；诺德基金：黄伟；宁泉投资：陈逸洲；六禾投资：李镇江；凯丰投资：仇志婉；巨杉资产：李小真；九泰基金：王鹏；金元顺安：何伟；金广资产：严玮；交银施罗德：张晨；建信养老：刘洋；建信基金：杨荔媛；嘉实基金：刘岚、谢泽林；汇添富：邵蕴奇；环懿：杨伟；华泰自营：陈喆；华泰保兴：符昌铨；华泰柏瑞：徐笔龙；华富基金：聂嘉雯；华福自营：戴启明；华安资产：庞雅菁；华安基金：李晓峥；恒越基金：施平川；鹤禧投资：李广杰；合众资产：伍颖；合众易晟：徐兴科；汉和资本：李昂；海通自营：胡幸；海通资管：张钰；国投瑞银：伍智勇；国寿资管：王风云；国寿安保基金：宋易潞；国君资管：肖莹；国华人寿：韩冬伟；国海资管：谢东、冯翔宇；贵诚信托：李亭攀、宋环宇、程昊汝；广州金控：黄勇；广发资管：于洋；广发基金：张亚辉；光大资管：肖意生；光大保德信基金：管浩阳、林晓枫；富国基金：徐斌、郑思恩；蜂巢基金：刘炫成；方正富邦：柳政甫；东吴基金：罗嘉玥；东方资管：裴政；东方基金：古立今；丹羿投资：张昭丞；大家资管：范明月、张浩；淳厚基金：王晓明；创金合信：李晗、李游；乘是资产：吴雁；呈瑞：杨类禹；财通自营：曹轶伟；财通基金：苏绍许；博时基金：刘俊诚、杨鹏；必升投资：欧阳俊明；巴沃资产：戚丽雅；安信自营：马正南；安信基金：郑婉玲；安盛天平财险：林璟；Fidelity：董如枫等。 |
| **时间** | 2021年4月19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、公司董秘兼副总经理谭梅女士作公司基本面情况介绍**  **（一）公司2020年经营情况**  2020年新冠肺炎疫情在全球范围内爆发，打破了正常的经济与生活秩序，全球经济增速全面下降甚至萎缩。疫情面前，中国政府采取了强有力的防疫措施，在全球范围内率先控制住疫情，及时出台了各类扶持经济发展的政策，扎实推进“六稳”“六保”工作，中国成为全球主要经济体中唯一实现经济正增长的国家。受新冠肺炎疫情的影响，2020年塑料管道行业的发展也呈现出“先抑后扬”的发展态势，上半年施工推延，需求疲弱，下半年随着疫情得到控制，需求逐步恢复，估计2020年全国塑料管道总产量与2019年基本持平，其中市政基础设施领域的塑料管道增速较为明显；建筑家装类塑料管道受疫情影响较大，需求有所下降，行业集中度进一步提升。  面对错综复杂的大环境，报告期公司坚持以“可持续发展”为核心，艰难时刻保持战略定力，非常时期发扬伟星精神，逆势寻机、创新求变，努力减少疫情及行业变化的冲击，最终实现规模和效益双增长。2020年公司实现营业收入51.05亿元，比上年同期增长9.45%，完成年度目标的104.18%；归属于上市公司股东的净利润11.93亿元，比上年同期增长21.29%。  **2020年度公司重点工作情况如下：**  1、凝心聚力，共克时艰，快速复工复产逆势有为。面对突发的新冠肺炎疫情，公司第一时间成立疫情防控领导小组，科学组织疫情防控，保障员工安全的同时快速启动复工复产。同时，星工会主动奔赴武汉、河北等地援建疫情隔离点，各地骨干员工自发支援抗疫一线，积极承担社会责任，戮力同心，打赢抗“疫”战。  2、危中寻机，奋斗为本，“双轮驱动”实现逆势增长。零售业务积极应对疫情防控导致业务受阻、市场需求低迷、行业竞争加剧等市场变化，因地因时制宜，加快市场布局与渠道下沉，加强模式创新与市场攻坚，多举措拓展同心圆业务，积极培育新的业绩增长点。报告期，零售业务先抑后扬，实现逆势增长，防水、净水等其他产品同比增长16.01%。工程业务持续结构性调整，不断优化业务模式，同时聚焦重点客户与核心业务领域，积极把握市场机会，实现快速健康发展。  3、集约管理，聚焦转型，打造卓越制造基地。报告期，公司紧扣质量、成本、交期三大核心，立足“精益、智能、服务”三大转型，着力打造卓越制造基地。一是全面升级精益生产模式，多途径降成本，全过程控品质，全流程提效率，“全价值链质量数字化管控模式”被评为浙江省“十大先进质量管理办法”，制造绩效有效提升。二是以“打造国家智能制造新模式”为抓手，数据集成，打通信息通路，自动化与信息化有效融合，使制造更智能、管理更高效。三是紧扣“产销互动”要求，构建产销一体化服务响应保障体系，实现信息及时响应，问题高效解决，为业务拓展提供强大保障。  4、因“市”利导，创新研发，构筑技术“护城河”。报告期，公司不断推进研发创新，增强核心竞争力：一是内外共抓，优组织提效能，激发研发活力；二是紧扣业务需求，不断完善产品线及应用技术的研发，巩固公司核心竞争优势；三是技术与设计两条腿走路，力促核心关键技术落地；同时加强科研平台建设，做好前瞻性项目的规划与储备，构筑技术“护城河”。报告期，公司在研项目60多项，其中省级新产品立项10项、鉴定6项；申报专利269件，其中发明专利48件。  5、以人为本，实战赋能，强化组织能力提升。报告期，公司大力弘扬伟星“艰苦创业、攻坚战、工匠、改革创新”四种精神，着力“精兵强将”与“组织活力”两大重点，加强团队组织能力提升。一是针对三大业务板块加强一线赋能，打造活力组织；二是聚焦关键岗位，创新管理，加快组织能力转型；三是大力发展和储备年轻骨干力量，持续推进组织优化，企业持续发展能力进一步增强。  **（二）公司2021年发展规划**  2021年公司发展战略：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”的经营思路，持续转型升级，纵深优化企业发展模式；同时，以结构性调整为主线，聚焦管道主业，大力发展同心圆产品链，着力培育新业务，厚植新动能，打造强梯队，逆势实现新发展！  奋斗目标：2021年公司营业收入目标力争达到58.60亿元，成本及费用力争控制在44.20亿元左右。  重点工作：①持续推进零售、工程“双轮驱动”战略，加速市场的全面拓展。②以服务促经营、创新提效能，深化生产制造的转型升级。③以研发为先锋，实现传统产品升级和前瞻技术突破。④抢占后疫情时代机遇，加快推进国际化步伐。⑤加快推进多品牌建设，提升伟星品牌的整体形象。⑥持续优化人才结构，强化组织能力促经营。⑦积极把握市场机遇，促进实业经营与资本运营的良性互动。  **二、互动交流**  1、请问公司零售业务和工程业务的占比情况？  答：公司2020年零售业务、工程业务销售收入占比大致为62%和38%。  2、请问2020年公司的防水和净水业务的增速情况？  答：2020年公司防水业务增速为20%左右，净水业务的增速为80-90%。  3、公司2021年的奋斗目标定得较高，如何完成该目标？  答：公司的奋斗目标是有挑战性的，但是我们有信心去努力实现。对于零售业务，我们会重点通过提高市占率和扩品类来实现增长，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。对于工程业务，将进一步完善和优化业务模式，聚焦重点客户和潜力大客户，保障业务持续健康的增长。公司所处行业的市场发展空间依旧很大，我们有信心推动公司持续稳健发展。  4、原材料价格上涨对于公司的影响及应对措施？  答：2021年公司已经感受到原材料价格上涨的压力，对此，我们进行了积极调整应对，一方面对内深挖潜能，降本增效，通过技术改造降本降耗，通过自动化、信息化融合，提高生产与管理效率；另一方面向市场要效益，对相应产品进行提价，转移部分成本到市场终端。目前总体情况比较良性。  5、请问公司目前分公司销售考核目标包含防水及净水产品吗？  答：包含了防水、净水等同心圆产品。  6、公司2020年报和业绩快报净利润指标存在差异的原因是什么？  答：公司2020年度报告与2020年度业绩快报所披露的财务数据存在差异，主要系公司财务部门的核算口径与会计师事务所的审计口径部分存在差异所致。  7、公司未来分红情况？  答：公司未来的分红政策会遵循《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。  8、请问公司目前的产能利用率情况？  答：目前公司整体的产能利用率约75%左右。  9、公司对于家装公司的开发策略？  答：目前全国性的家装公司由公司家装大客户事业部重点开发，区域性家装公司主要由分公司负责、当地经销商协同开发。  10、请问公司一季度的情况？  答：公司一季度的生产经营情况正常，具体请关注公司拟于4月29日披露的第一季度报告。  11、公司2020年毛利率的下降原因？  答：公司2020年毛利率下降主要由于会计准则的变化，将包装运输费用从销售费用调整到营业成本，如果剔除该因素，PPR及PE产品毛利率略有增长，PVC产品毛利率略有下降。  12、管理费用中的其他费用增幅较高，请问该科目中主要包括哪些内容？为什么增幅较高？？  答：该科目包含分项很多，但规模都很小。2020年该科目增幅较大的原因是设备维修费用、财产保险费用、长期待摊费用、聘请中介机构费用等较上年增幅较大，但绝对额都不大，均为合理支出的费用。  13、请问公司防水业务的竞争优势？  答：公司防水业务目前定位家装防水市场，主要对标国际一流品牌。相对而言，伟星在家装防水领域的优势主要体现在三个方面：一是“产品+服务”的盈利模式，我们在保障产品高品质的同时，提供优异的检测验收或施工服务，有效解决漏水痛点。二是渠道优势，防水业务属于管道安装的下道工序，能够依托管道业务经销渠道（1000多个经销商、28000多个经销点）和销售通路开展业务。三是管理优势，公司具备丰富的管理经验，能够较好地协调处理生产与销售、工厂与市场、营销与服务，经销商与市场各参与方的关系，激励与协同大家的力量，共赢发展。 |
| **附件清单（如有）** | 无 |
| **日期** | 2021年4月19日上午 |