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：2021-012

|  |  |
| --- | --- |
| **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：投资者接待日 |
| **参与单位名称及人员姓名** | 中信证券：孙明新、冷威；广发证券：邹戈；长江证券：李浩；中金公司：龚晴；国泰君安：花健祎、杨冬庭；海通证券：冯晨阳、申浩；中泰证券：孙颖、朱晋潇；招商证券：郑晓刚、于泽群；光大证券：胡添雅、陈奇凡；兴业证券：李阳；中银国际：陈浩武、余斯杰；太平洋证券：闫广；华泰证券：张艺露；天风证券：王雯、熊可为；申万宏源：刘爽；东方证券：聂磊；长城证券：濮阳；东北证券：陶昕媛；华创证券：王卓星；国盛证券：房大磊、任捷；东兴证券：韩宇；华安证券：石林；银河证券：王婷；国投瑞银：伍智勇、周思捷；财通自营：曹炜轶、王拂林；上银基金：唐云、陈博；递归资产：陈曦；长信基金：程昕；浙商基金：邓怡；富达基金：董如枫；华泰保兴基金：符昌铨；招银理财：龚正欢；东证资管：黄天潇、裴政、秦绪文；兴业基金：蒋丽丝；兴证资管：匡伟；怡广投资：李悦；横琴贝莱尔：李琢；工银安盛资管：林高凡；养正投资：刘鹏、张钦；东方资管：刘文杰；中国人寿：刘哲铭；国泰基金：钱晓杰；嘉实基金：沈玉梁、尚广豪；中银基金：邵璟璐；汇添富：邵蕴奇；财通基金：沈犁；中泰资管：王桃；兴银基金：吴鹏；重阳投资：吴伟荣；信诚基金：吴一静；合众易晟：徐兴科；中欧基金：许崇晟；中邮保险：杨琛；中信建投：杨光；太平养老：赵宇；宁泉资本：朱正尧；证券通投资：李咏臻、王龙；易方达：王灿；华泰证券自营：郑恺；中庚基金：周汝昂；永禧投资：周圣舟；全景网：沈丹；个人：刘钦华、卢超琪、秦威、虞豪栋、史江华、张裕民。 |
| **时间** | 2021年4月21日 |
| **地点** | 临海景悦大酒店 |
| **上市公司接待人员姓名** | 施国军、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2020年度经营情况介绍**  **（一）外部环境**  **1、宏观环境**  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。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，成为全球主要经济体中唯一实现经济正增长的国家。  受此影响，国内建材市场实现“恢复性增长”，塑料管道行业总体上也呈现出先抑后扬的稳步发展态势，但不同业务差异较大：零售家装业务受疫情影响较大且时间较长，复苏进程较慢；工程业务受国家对基建以及旧改等政策推进的影响，呈现较快的增长态势。  **2、行业现状**  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。虽然产能过剩、市场竞争激烈、产品质量参差不齐等问题依然存在，但行业内的企业总体向智能化、标准化、多元化、绿色化、国际化的道路前进。  **3、竞争格局**  行业进入壁垒不高，中小企业众多，属于充分竞争市场。随着消费者对产品质量和品牌意识的提高，规模较大、质地较好、综合实力较强的企业发展步伐加快，竞争优势更加明显；规模小、低水平的企业发展则遇到了瓶颈和困难，甚至已有部分企业停产或转产。行业已进入稳健发展的新阶段，行业竞争加剧，产业结构不断优化，落后产能的淘汰速度加快，品牌企业竞争进一步加剧  **（二）公司经营情况概述**  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年度公司经营绩效的取得，主要因为做好了如下几方面的工作：**  ①凝心聚力，共克时艰，快速复工复产逆势有为。  ②危中寻机，奋斗为本，“双轮驱动”实现逆势增长。  ③集约管理，聚焦转型，打造卓越制造基地。  ④因“市”利导，创新研发，构筑技术“护城河”。  ⑤以人为本，实战赋能，强化组织能力提升。  **（三）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！  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。  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。  **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、PE管道收入端增速24%左右，主要是什么驱动的？  答：公司PE管道增速提升主要系工程端项目数量增加所致。  3、如果剔除运费影响，2020年PPR、PE、PVC毛利率同比表现如何？  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。  4、公司在一二线城市与家装公司的合作情况及未来变化？  答：目前在一二线城市，公司与区域性中小型家装公司合作较多。未来公司将进一步加大力度开发家装公司业务。  5、老旧小区改造对公司工程业务的影响？  答：国家对于老旧小区的改造力度较大，其管道用量较大。但是由于受建设周期的影响，该项目管道用量集中在旧改后期，目前对管道业务的贡献较小。  6、请问公司对精装修业务的拓展情况？  答：目前公司精装修业务主要以区域性房地产商为主，同时公司也在积极拓展与全国大型房地产企业的合作，优选客户和项目。这两年，建筑工程业务的增长有较大部分源于精装修业务的发展。  7、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。  8、请问公司华北、华东区域2020年下半年增速较好的原因？  答：华东市场增速较好的原因主要为：一是该区域疫情控制较好，影响相对较小；二是该区域精装房占比提升的影响逐渐减弱；三是在华东市场，公司品牌的影响力及渠道较强，同心圆业务发展较好，户均额的提升加快；四是该区域工程业务呈现快速良好的发展态势。华北市场增速较好的原因主要为：一是工程业务尤其是市政工程以及暖通业务增速较快；二是在华北市场零售业务的影响力不断提升，市占率提升较为明显。  9、请问公司2020年防水业务所做的重点工作？  答：公司2020年防水业务的核心工作为：一是根据不同地区及户型情况，梳理防水验收流程及施工流程；二是搭建防水专业队伍。通过完善服务体系，形成公司防水业务的核心优势，推动业务不断发展。  10、请问公司未来防水及净水业务是否通过收购进行多品类经营布局？  答：无论是防水、净水或是其他业务，如果有合适的标的能够与公司业务发展形成战略协同，我们会考虑，我们希望能够做到强强合作。  11、公司如何发挥星管家的协销职能？  答：星管家属于公司的服务品牌，主要是匹配管道安装后的验收服务。星管家的核心职能还是要把服务做到位，在服务到位及业主认可的情况下对防水及净水等其他同心圆产品进行科普和宣传，适当推荐，系统解决业主的痛点和难点问题。  12、请问公司未来如何保持零售业务的增长？  答：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。  13、请问公司一季度的产销情况？  答：公司一季度的产销情况正常，具体请关注公司拟于4月29日披露的第一季度报告。  14、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。  15、公司投资的东鹏合立的运行情况？  答：公司设立东鹏合立的初衷是战略性投资项目和财务投资项目相结合，特别希望通过该平台找到一些适合公司产业链发展、协同度高的新项目，加速公司的产业升级和成长。但是，实际操作过程中战略配套项目比较难找，所以目前投资的基本上都是财务性投资项目。但不管是哪一类，东鹏合立的投资都坚持了“风险控制第一”的理念，目前运营情况良好，投资风险不大。  16、请问公司未来会延续现在的分红风格吗？  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。  17、请问公司2021年的资本开支计划？  答：今年公司的资本开支会略有增加，主要为：一是上海工业园的扩建；二是泰国工业园的建设。  18、大股东伟星集团质押的资金主要用于哪些领域呢？  答：控股股东伟星集团有限公司是一家产业相对多元化的民营企业，旗下除了控股伟星新材和伟星股份两家上市公司外，还有房地产、水电开发、金融投资、光学镜片等产业，每块业务都稳健发展。控股股东质押主要为向银行申请融资的抵押物，资金用于除上市公司之外的其他产业的投资与发展。  19、请问2020年净水业务增速较快的原因？  答：主要原因有：一是疫情期间，各分公司加大线上销售的力度，拉动了销售；二是公司加大了星管家服务专员的协销能力；三是公司推出国产VASEN前置过滤器，完善了中高端产品搭配，提高了市场占有率。  20、请过泰国生产基地的建设情况及布局目的？  答：泰国工业园作为公司第一个海外生产基地，目前处于厂房建设后的设备安装和调试阶段，后续投产进度可能还要看当地的疫情控制状况。泰国工业园成立的目的主要为：一是公司产品在泰国市场拓展情况较好、占有率较高，市场基础较好；二是泰国制造在东南亚市场口碑好、认可度较高，符合公司高品质的品牌定位；三是随着泰国新的文件出台，政府投资项目可能会优先采用本国生产的产品，属地生产能够起到较大作用。  21、伟星模式难以模仿成功的原因？  答：伟星能够成功取决于公司的核心价值观，公司始终坚持“长期可持续发展”的理念，坚持共赢共创，自始至终贯彻对质量品质的坚守及服务理念的落地，推动公司持续稳健发展。不同的企业有着不同的企业文化和价值观，这个很难模仿。 |
| **附件清单（如有）** | 无 |
| **日期** | 2021年4月21日 |