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：2021-032

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：线上投资者接待日
参与单位名称及人员姓名	长江证券：李浩；海通证券：申浩；上海修一投资：石晨光、陈家扬、强雅晨；富达基金：董如枫、Theresa Zhou；兴业证券：李阳；光大证券：陈奇凡；横琴贝莱尔：李琢；东兴证券：韩宇；首创证券：焦俊凯；瑞银证券：李欣蕾；东北证券：陶昕媛；国盛证券：任婕；上银基金：郑众；长城证券：花江月；中唐保金：杨子莱；财信自营：陈书剑；山东驼铃资产：赵若然；中信证券：孙明新、冷威、黄俊豪；高盛：郑睿丰、卢佳玥；国君资管：费诗意；天风证券自营：甘力、薛余来；中信建投证券：杨光、赵宇达；中邮人寿：杨琛、王宇晖、王瀚宁；国海证券：彭棋；天安人寿保险：高婧；Capital World：庞超；东方阿尔法基金：潘令梓；银河证券：王婷、贾亚萌；招商证券：袁定云；财通资管：曹炜轶；递归资产：陈曦；广发证券：张乾；国华人寿：韩冬伟；兴业证券资管：刘欢；华安证券：石林；嘉实基金：尚广豪；交银施罗德基金：张晨；养正基金：刘鹏；长信基金：程昕、祝昱丰；中欧基金：许崇晟；兴全基金：童兰、陈楷月；银河基金：神玉飞；首域盈信：柯雷、马诗阳；大家资管：张浩；第一北京：zackie；双安资产：胡杨；建信养老：刘洋；摩根大通：戴超；天风证券：王雯、蹇青青；泰康资产：侯星辰；中银国际：陈浩武、郝子禹；兴银理财：王子越；信达澳银基金：李琳娜、刘维华；华西证券：王智潜；浦银安盛基金：陈晨；中环资产：Yunyan XU；中诚投资：席秀峰；光大证券资管：何伟；圆信永丰：范妍；中泰证券：朱晋潇；国泰基金：陈异；睿远基金：李一鸣；银华基金：张伯伦；中金公司：龚晴、杨茂达；花旗：蔡一菁；新华基金：谷航；大成基金：刘旭；融通基金：徐笔龙；威灵顿：范飞飞；南方基金：余一鸣；中信建投资管：易杰峰；招商银行理财：龚正欢；野村资管：孙鹏；汇添富：李超；怡广资产：赵培；个人：秦威、王平然、宋小刚、周聪等。
时间	2021 年 8 月 25 日

地点	公司
上市公司接待人员姓名	董事长兼总经理金红阳先生、董秘兼副总经理谭梅女士、财务总监陈安门先生等
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 2021 年半年度经营情况介绍** **（一）外部环境** **1、发展现状** 近年来我国塑料管道行业已进入稳定发展期，增幅放缓。行业发展总体稳中向好，在技术创新、产业升级、国际影响力等方面有较大进步，尤其规模企业持续创新驱动，不断推动行业走向高质量发展。 **2、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，产业结构不断优化，品牌企业竞争进一步加剧。 **3、发展趋势** 作为基础建材，塑料管道环保、节能、低碳，以塑代钢依然是长期发展趋势。 行业在稳步发展中调整、优化产业结构，各种改性、复合的管道逐渐兴起，应用领域得到进一步拓宽。 国家更加关注环保、安全，大力发展绿色建筑，塑料管道符合产业政策导向，市场空间大：老旧小区改造、水利建设、水污染防治、乡村振兴战略规划等政策长期利好；“十四五”规划开启，未来新型城镇化、农业农村现代化、新基建、旅游地产、舒适家居等也会带来新的增长点。 住宅产业化相关政策密集出台，可能会引发生产与销售模式的变革全装修、装配式建筑、装配式装修或将引领新的发展。 **（二）公司经营情况概述** 2021 年上半年，面对依然错综复杂的国际国内经济环境，公司继续坚持以“可持续发展”为核心，紧绕“稳中求进、转型升级”的主线，努力克服原材料价格高涨、同业竞争加剧、新冠肺炎疫情反复等诸多困难和问题，坚持奋斗为本，不断强化主业优势，加速推进新产业布局，保持了一贯的高质量、稳健发展态势。报告期，公司实现营业收入 23.87 亿元，比上年同期增长 32.25%，完成年度目标的 40.73%；归属于上市公司股东的净利润 4.14 亿元，比上年同期增长 15.99%。

	报告期，公司经营管理工作主要围绕以下几方面重点展开： **1、持续推进零售、工程“双轮驱动”战略，加速市场全面拓展。**零售业务一方面通过填空白、补弱势、扩强势，加强营销网点开发，市场占有率得到有效提升，报告期，华北、西部、华南区域市场的销售增长 40%以上；另一方面持续推进同心圆战略的实施，加速防水、净水等新业务拓展，上半年其他产品的销售同比增长 59.39%。同时，加快销售模式创新与服务升级，成效明显。工程业务坚持“风险控制第一”的原则，积极突破优质大客户战略合作，实现健康发展。 **2、以“投入产出”和“转型升级”为主线，强化生产制造的核心保障功能。**积极通过设备改造、工艺技术提升等降本降耗，不断强化成本领先战略，有效缓解上半年原材料价格上涨压力；同时加快智能制造升级，全面提升生产制造能效，为业务一线拓展市场提供了强大保障。 **3、坚持以研发为先锋，以市场需求为导向，有效助力盈利模式升级。**一是在传统优势领域，不断推出多品类迭代型产品及配套解决方案，进一步巩固市场领先地位；二是在新领域，持续开发更多有竞争力的产品和系统解决方案，保持良好的盈利能力；三是加快实现在前瞻技术方面的突破和行业布局，有效储备后续发展动能。 **4、多层次推进品牌建设，全面提升伟星品牌的整体形象。** **5、持续优化人才结构，强化组织能力提升。** **（三）发展规划与目标** **1、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！ **2、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。 **3、中长期发展目标：**稳健经营，持续发展，创百年伟业，成为一家受人尊敬的公众公司。 **二、互动交流**

	1、公司上半年各业务板块的增速情况？ 答：公司上半年各项业务基本上按照年初的计划推进，相对而言，零售业务增速高于建筑工程和市政工程业务。 2、请问公司上半年产品提价情况？ 答：公司在上半年分别进行了 2 次提价，于 5 月基本执行到位。其中，零售业务的提价幅度基本能够覆盖原材料的涨幅；工程业务也有调价，具体还是按单定价为主，部分产品提价不能完全覆盖原材料涨幅。 3、请问防水和净水业务的毛利率情况？ 答：目前防水、净水业务的毛利水平与公司综合毛利率差不多，未来随着销售规模的逐步扩大，其毛利率会逐步提升。 4、请问公司目前产能利用率情况？ 答：目前公司的产能利用率在 70-75%左右。 5、请问公司如何看待未来房地产的发展趋势及对公司的影响？ 答：从中央到地方，对于地产行业的限制态度非常明确。“三条红线”政策会对房地产企业产生持续影响，从而影响到管道等行业，但对公司的优质客户影响不大。对此，公司将在控制风险的前提下积极开拓，优选客户和项目，从而推动建筑工程业务持续健康发展。 6、全屋净水目前推进情况如何？ 答：目前公司正在按照计划有序推进，不断丰富和完善净水系列产品，形成整体的全屋净水系统。 7、公司市政工程业务上半年为什么增速不高？ 答：2021 年上半年公司市政工程业务增速较慢，主要是项目延迟开工较多、原材料价格上涨导致竞争加剧，公司加强风控管理，优选客户和项目。目前，公司正在积极调整，加大重点市场的布局力度，完善业务模式，努力将市政工程业务不断做优做强。 8、长远来说，氢气将可能是重要的能源，公司在氢气长输管道方面的准备情况如何？ 答：目前公司已进行相关技术储备，未来将根据市场需求作进一步的推进。 9、公司未来对零售，市政工程，建筑工程三块业务的比例规划？

	答：公司坚持“零售、工程双轮驱动”的发展战略，每项业务都有独立的团队经营运作。公司希望各项业务都有较好的发展，未对各业务占比做具体要求及限制。 10、请问公司防水业务分区域推广的情况？ 答：目前公司防水业务在全国各大区域都已全面铺开，其中，华东区域推广总体较好，其销售占比最大。 11、目前公司防水业务推广遇到的最大的难点是什么？ 答：时间是我们遇到的最大问题，一是公司防水产品为新品牌，其知名度和美誉度都需要时间积累；二是防水业务的团队也需要时间来不断发展和磨练。当然，我们对防水业务充满信心，施工服务和产品品质都得到了市场的逐步认可。 12、未来公司如何维护防水和净水业务的高增速？ 答：防水和净水均属于公司重点培育的新业务，未来驱动其高速增长主要因素有：一是渠道，公司具备成熟的营销体系，为其发展奠定良好的基础；二是产品，公司不断开发系列产品，进一步完善产品链，保证客户需求；三是业务模式，“产品+服务”的模式越来越受到消费者的好评；四是团队，公司从现有的团队中优选产品经理，同时在行业内聘请有经验的专业人才加入队伍，从多个方面保障新业务的增长。 13、对于市场的开拓，公司的主要障碍及解决措施？ 答：不同市场都会有不同情况，决定市场拓展的关键因素是团队。近年来，我们也从团队数量、质量、结构等方面，运用“组织能力、强将精兵”等手段，通过激励机制和约束机制，激发团队的活力。 14、公司对中长期成长的考量和内部激励情况？ 答：公司主要通过五年规划做指标方面的规划，并配套公司的内部绩效考核。针对不同岗位和业务线，不同的层级，公司实行不同的激励措施，目前实施效果较好。 15、公司现金流充裕，除了分红，在现金使用方面会不会考虑额外的收购并购或者其他动作？ 答：资本助力是推动公司发展的重要因素，并购也是推动公司发展的重要路径，公司会围绕主业，广泛寻找协同性相对比较高的标的，来促进现有产业快速健康地发展。

	16、公司未来的分红情况？ 答：公司的分红政策总体比较稳定，未来会继续遵循《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、对比吉博力，公司认为需要学习的地方有哪些？ 答：吉博力是一家瑞士的企业，其在建筑排水、卫浴领域竞争力较强，在新技术、新产品、新应用领域等方面比较超前，公司的常规产品与其差距不大，但需要不断完善配套产品，提高系统集成设计能力，并发挥自身的特长优势，通过不断努力，成为和吉博力一样优秀的公司。 18、目前市场上直饮水偏向使用不锈钢，公司如何看待不锈钢的替代现象？ 答：不同材质的管道其功能特点和应用场景各有不同，在直饮水市场，不锈钢管确实有很多优点，这几年在不锈钢管协会的推动下，应用逐步增加。但由于成本等多方面因素，直饮水市场占比不大，根据目前国内的建筑特点及装修习惯，PPR 等塑料管道产品仍将是建筑内管道系统未来较长一段时间内的主流产品。当然，公司也在积极关注和跟踪管道市场的最新发展动态，并根据市场的需求变化适时采取相应的应对措施。
附件清单（如有）	无
日期	2021 年 8 月 25 日