

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：2022-011

投资者关系活动类别	<input type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input type="checkbox"/> 路演活动 <input type="checkbox"/> 现场参观 <input checked="" type="checkbox"/> 其他：电话会议
参与单位名称及人员姓名	UBS: Xinlei Li、Grace Li、Amelia Zhang; Kiara: Calvin Goh; Gsam: Christine Pu; Wellington: Yang Liu、Lilian Li; Point72: Mingyuan Ding、Claire Yu; Pleiad Advisors: Simon Sun; BEA Union: Will Li、Fan Sun; GS: Cayle Song; Overlook Investments: Willian Leung; CICC: Qing Gong、Maoda Yang; Generation Investment: Tiantian Li; Citi: Alice Cai; FountainCap Research & Investment: Alec Jin; Causeway Capital: Katy Fang; Polymer Capital: Alicia Zhang; Morgan Stanley: Jinlin Wang; Optimusprimefund: Allie Yang; Lazard Asset Management: Rose Lu; Northeast Securities: Xinyuan Tao; Principal Global Investors: Peter Luo.
时间	2022年3月31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	<p>一、公司董秘兼副总经理谭梅女士作公司基本面情况介绍</p> <p>(一) 公司 2021 年经营情况</p> <p>2021 年，全球疫情仍在持续，世界经济复苏动力不足，大宗商品价格高位波动，全球供需断链，总体经济环境更趋复杂严峻和不确定。相比全球其他经济体，我国经济发展和疫情防控双双保持领先地位，经济呈现稳定恢复态势，实现了“十四五”良好开局，但同时也面临局部疫情时有发生，以及需求收缩、供给冲击、预期转弱、输入性通胀等多重压力。受此影响，塑料管道行业也面临诸多挑战，原材料价格不断上涨、地产调控持续深入、基建项目投资放缓、“双碳政策”加速推进等因素叠加进一步加速了行业洗牌，企业间的竞争愈加激烈。</p>

面对错综复杂的国际国内形势和严峻的挑战,报告期公司坚持以“可持续发展”为核心,紧绕“稳中求进、转型升级”的主线,坚持奋斗为本,疫情下积极谋划布局,逆势中攻坚克难,不断强化落地执行能力,坚定不移地推进公司新一轮战略规划,不断扩大主业优势,加速新产业的发展,增强核心竞争优势,实现了经营业绩的稳健增长。2021年公司实现营业收入63.88亿元,比上年同期增长25.13%;归属于上市公司股东的净利润12.23亿元,比上年同期增长2.58%,若剔除东鹏合立基金投资收益和股权激励摊销的影响,比上年同期增长17%左右。

本次年报主要亮点有五个方面:一是销售收入增速较高,尤其是下半年在2020年同期高基数的情况下,依旧保持了20%以上的增长速度;二是在2021年整体环境不好的情况下,销售增长超过25%,应收款项规模基本持平,延续了高质量发展态势;三是新品类快速拓展,防水、净水等其他产品的销售同比增长80%以上;四是区域拓展成效凸显,西部、华中、华南区域市场的销售同比增长30%以上;五是公司2021年拟分红总额占当年实现利润的78%,保持了一贯的高分红水平,充分体现了对投资者的尊重和股东的合理回报。

2021年度工作中也有存在不足,比如说市政工程和建筑工程虽然保持了高质量发展,但销售增长未到达既定目标。

## (二) 公司2022年发展规划

发展战略:坚持以“可持续发展”为核心,科技领先、数智驱动、服务制胜,对不确定性保持敏锐。实施多重双轮驱动战略,持续推进多品牌经营,继续扩大管道主业的优势,大胆创新发展新产业,尽快在目标市场建立自己的阵地;持续经营用户,打造“星管家”新生态;加快数智化转型;资本助力快速抢占目标领域,以创新驱动高质量发展。

奋斗目标:2022年公司营业收入目标力争达到73.50亿元,成本及费用力争控制在57.00亿元左右。

重点工作:①技术创新,加快系统集成打造。②深耕零售,夯实家装管道龙头地位。③客户驱动,控制风险做强工程。④加快创新,升级“星管家”服务。⑤聚焦重点,加快国际化步伐。⑥智能制造,加快数智化转型。⑦人才两化,加强组织能力保障。⑧把握机遇,促进实业经营与资本运营的良性互动。

## 二、互动交流

1、请问公司各分业务的销售收入占比？

答：2021 年度公司零售业务、工程业务销售收入占比大致为 65%和 35%。

2、地产压力非常明显，零售业务保持高增长的原因是什么？

答：零售业务保持高增长的主要原因为：一是受 2020 年疫情以及消费升级等因素的影响，终端需求较为旺盛；二是公司积极完善战略运营体系，不断强化落地能力，在市场拓展、同心圆战略等方面执行情况较好，助力了业绩增长。

3、目前公司与新加坡捷流公司协同的情况？

答：公司已经派遣专人进入新加坡捷流公司，目前在业务、行政、文化融合等方面，沟通顺畅，进展顺利。

4、请问原油价格上涨对公司原材料价格的影响情况？

答：公司主要原材料属于石化下游产品，为管道专用料，其价格一般会受原油价格、上游原材料供应量以及市场需求等因素的影响，虽然近期受地缘政治和局部冲突的影响，原油价格涨幅较大，但管道原材料的价格波动相对不大。

5、请问公司产品定价的原则？

答：公司产品定价主要采取成本加成法，其中，零售类产品的价格体系相对比较稳定，如果成本端波动较大，公司会综合考虑制造成本、市场需求、客户接受程度等因素，对产品价格进行适当调整；工程类产品价格随行就市，按单定价。

6、请问目前保障房、城市更新等需求是否有改善？

答：目前保障房市场主要由公司建筑工程业务承接；地下管网和城市更新，主要由公司市政工程业务承接。目前业务需求量均不大明显。

7、请问公司“系统集成”的具体内容？

答：“系统集成”是公司现有业务模式的升级，主要分为水系统，包括给水、排水、防水、净水等系统；以及舒适家系统，包括热水循环、新风、地暖等系统解决方案。

8、如何看待其他建材类公司进入管道行业后的行业竞争？

答：跨品类的拓展是正常的市场行为。每家公司都有自己的核心产品和核心领域，在此基础上利用现有优势适度的拓展相关产业链也许能够打开更大的成长空间，就像公司从管道领域拓展到防水和净水领域，对行业发展来说，并不一定是坏

	事。
附件清单（如有）	无
日期	2022 年 3 月 31 日下午