

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：2022-014

<b>投资者关系活动类别</b>	<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 checked="" 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 type="checkbox"/> 其他
<b>参与单位名称及人员姓名</b>	通过“全景·路演天下”（rs.p5w.net）参与公司2021年度业绩说明会的广大投资者
<b>时间</b>	2022年4月11日
<b>地点</b>	-
<b>上市公司接待人员姓名</b>	董事长兼总经理金红阳先生、独立董事郑丽君女士、董秘兼副总经理谭梅女士、财务总监陈安门先生等
<b>投资者关系活动主要内容介绍</b>	<p>1、近几年，国家对房地产行业出台的一系列政策对公司有无影响？公司如何应对这些影响？</p> <p>答：近几年，国家为了进一步推动房地产行业的长期健康发展，出台一系列的房地产管控政策，给公司的零售业务和建筑工程业务带来一定影响。对此，公司也积极进行调整应对：对于零售业务，公司一是加大市场的拓展力度，加强对次新房以及二次装修等存量市场的开发，努力提升市场占有率；二是积极推进同心圆战略，提升产品配套率，并不断加强新业务的拓展。对于建筑工程业务，公司继续坚持“风险控制第一”的原则，优选客户、优选项目，不断强化公司的核心竞争优势。2021年公司零售业务和建筑工程业务均呈现健康发展态势。</p> <p>2、请问独董，公司2021年的内部控制建设及实施情况？</p> <p>答：公司不断完善法人治理结构，建立了有效的内部控制体系，报告期，公司进一步完善内控管理制度，加强内部控制建设，并在采购、研发、生产、销售、财务、管理等日常工作中严格执行，不断提升规范运作水平，较好地防范了经营风险，有效促进公司的健康发展。具体情况详见公司于2022年3月31日登载于巨潮资讯网（www.cninfo.com.cn）的《公司2021年度内部控制评价报告》。</p> <p>3、请问公司防水、净水等业务的开拓主要通过什么渠道？</p>

答：目前公司防水、净水业务主要依托于原有的管道零售渠道进行开拓，主要销售通路包括家装公司、泥瓦工/水电工及工长、业主自购，今后也将根据发展需要加强其他销售渠道的拓展。

4、请问 2021 年分项业务的产销量是多少？

答：2021 年产量 342,779 吨，销量 333,081 吨。谢谢！

5、如何保持公司竞争力？与主要竞争对手相比，护城河是什么？

答：经过二十多年的沉淀和积累，公司的核心竞争力主要包括：卓越的品牌运营能力、强大的市场营销能力、雄厚的技术研发实力、深厚的企业文化与优秀的管理团队等。未来公司也会持续在上述方面保持竞争力，积极构筑更加牢固的护城河。谢谢！

6、公司 2021 年 PVC 管材管件营业收入大幅增加的原因是什么？

答：公司 PVC 管材管件营业收入 2021 年较上年同期数增长 38.37%，主要系报告期加大产品推广力度，同时原材料价格大幅上涨致销售价格上涨所致。谢谢！

7、关注到年报中销售费用的包装费列报到营业成本中，但是去年同期没有，是什么原因？

答：参照财政部会计司于 2021 年 11 月 1 日发布的《会计准则实施问答——收入准则实施问答》，2021 年包装费在营业成本中列报所致。谢谢！

8、请问公司 2021 年的分业务销售收入占比？

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%。谢谢！

9、请问公司 2021 年的研发情况如何？

答：2021 年公司研发工作以前瞻研究、差异化开发、成本挖潜为核心，以系统集成成为抓手，全面助力业务拓展。一是优化组织与流程，构建产销研协同的研发组织；二是紧扣市场需求，差异化推出多品类迭代型产品和系统解决方案；三是围绕新材料、新装备和新设计，不断突破技术瓶颈；同时积极布局行业前瞻技术，引领市场需求。2021 年公司在研项目 60 多项；申报专利 307 件，其中发明专利 81 件。

10、公司今年的增长压力大不大？

答：受新冠肺炎疫情持续影响、原材料价格大幅上涨、宏观环境变化及经济景气度下降、行业竞争加剧等因素影响，相比往年，今年的确有较大压力。

11、2021 年市场环境也不好呀，为什么你们的零售业务能快速增长？

答：公司零售业务主要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，从而保证公司零售业务持续稳健发展。

12、PPR 毛利率下降的原因是什么？

答：PPR 毛利率下降主要是参照财政部会计司于 2021 年 11 月 1 日发布的《会计准则实施问答——收入准则实施问答》，2021 年包装费在营业成本中列报。谢谢！

13、请问公司的应收账款情况？

答：公司的零售业务基本为现款现货，工程业务的应收账款基本控制在三个月内。谢谢！

14、金总，我想问一下公司在依托现有零售渠道下，未来还有哪些产品布局，谢谢！

答：感谢您对公司的关注！未来公司将继续坚持大力推进“同心圆”战略，一方面做好现有防水、净水等同心圆产品的开拓，另一方面围绕“系统解决方案”继续寻找协同性较高的系统性配套产品。

15、请问公司与家装公司合作情况？

答：近几年，公司积极通过多种措施进一步加强与家装公司的合作，目前全国性和跨区域的大型家装公司由公司装企事业部负责开发和维护，区域性中小型家装公司由分公司和经销商负责开发和维护。谢谢！

16、我是伟星忠实的小股民，持股 10 多年了，在震荡的股市，有种稳稳的幸福，感谢管理层，祝公司继续高质量发展，打造百年伟星，基业长青！

答：感谢您对公司的祝福和支持！也祝您投资顺利！

17、公司 2022 年经营目标定了多少？

答：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。

18、请问原油上涨对公司影响如何？

答：公司主要原材料属于石化下游产品，为管道专用料，其价格一般主要会受原油价格、上游原材料供应量以及市场需求等因素的影响，近期受局部冲突的影响，原油价格涨幅较大，管道原材料的价格略有上涨，目前公司受到的影响不大。

19、近期部分城市疫情有点严重，公司受到影响吗？

答：目前的疫情对公司部分市场的物流运输和终端需求造成了一定的影响，尤其是上海、江苏、广东、东北等疫情较为严重的区域。对此，公司首先积极做好员工的疫情防护工作，确保员工安全；在此基础上，针对疫情中高风险性区域积极做好线上培训、沟通、客情关系维护等基础性工作，为疫情后的市场拓展做好各项准备。在疫情低风险区域加大市场拓展力度，全力推进年度目标与计划的执行落地。

20、今年管网改造、水利工程方面的政策是有的，但公司 Q1 对外说公司市政工程业务和订单层面还没有看到特别大的变化，现在 4 月了，这方面有起色吗？

答：目前市政工程业务和订单层面依然没有看到特别大的变化。谢谢！

21、请介绍一下公司的同心圆产品有哪些？

答：公司同心圆产品主要包括两个层次：一是以 PPR 产品为核心的管道系列产品，包括排水管、电线护套管、地暖管等管材管件以及相关配件等；二是防水、净水等同渠道新产品。

22、请问目前在装修市场塑料管道替代情况？

答：不同材质管道的功能特点和应用场景各有不同，但由于材料成本、安装技术、产品性能等多方面因素影响，目前国内的装修市场还是以塑料管道为主。谢谢！

23、公司所处行业 2021 年发展情况如何？

答：2021 年受宏观环境、疫情、能源双控、基建项目延迟开工等因素影响，塑料管道行业的发展也呈现出“前高后低”的发展态势，估计 2021 年全国塑料管道总产量与上年同比略有增长，其中上半年的需求比较正常，下半年房地产行业承压，宏观景气度下行，导致地产类管道的需求有所下降，品牌企业竞争加剧，行业集中度进一步提升。虽然结构性产能过剩、市场竞争激烈、产品质量参差不齐等问题依然存在，但行业内生动力和创新能力持续增强，产业素质不断提升，行业发展仍呈现稳健态势。

24、请问公司泰国生产基地的产能情况？

答：目前公司泰国工业园产能规模较小，也受限于国外疫情的影响，后续会根据市场需求逐步扩大产销规模。谢谢！

25、金总，公司未来还会保持高分红吗？

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。谢谢！

26、公司 2021 年由于东鹏投资增收不增利，2022 年预计还会有影响吗

答：东鹏合立基金 2021 年投资收益为负，主要是由于部分投资标的的公允价值下降，导致对公司当期的净利润产生一定影响，但所投项目还是盈利的。截止目前，东鹏合立基金部分投资标的的公允价值较期初仍有下降。未来，公司将建议东鹏合立基金择机退出相关项目，尽量减少对公司的影响。

27、公司 2021 年华南、华中、西部地区营业收入大幅增加的原因是什么？

答：公司华南、华中、西部地区营业收入 2021 年较上年同期数分别增长 52.78%、31.55%、34.19%，主要系报告期加大了市场开拓力度，销售增长较多所致。谢谢！

28、2021 年 PPR 增速较快的原因是什么？

答：2021 年 PPR 增速较快主要一是加大了市场开拓力度；二是价格上涨。谢谢！

29、公司目前的主要业务情况？

答：公司主要从事各类中高档新型塑料管道的制造与销售，产品分为三大系列：一是 PPR 系列管材管件，主要应用于建筑内冷热给水；二是 PE 系列管材管件，主要应用于市政供水、采暖、燃气、排水排污等领域；三是 PVC 系列管材管件，主要应用于排水排污以及电力护套等领域。同时，公司围绕“同心圆产品链”战略，积极拓展新品类业务，主要有家装防水业务、净水业务等，目前均处于培育阶段。

30、2021 年，公司面对原材料价格上涨的应对措施有哪些？

答：面对原材料价格上涨的压力，公司积极进行调整应对：一是对内深挖潜能，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；二是通过战略集采、多方合作、灵活采购、节点把控等措施，实现成本控制及供应保障；三是向市场要效益，对相应产品进行提价，执行情况总体较好。

31、公司 2022 年的发展战略方向是？

答：2022 年，公司将继续坚持以“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。通过多重双轮驱动战略，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。

32、公司今年一季度情况如何？一季报什么时候出来呢？

答：公司 1、2 月份生产经营情况总体正常，但 3 月份受到了疫情的影响，具体情况详见公司将于 2022 年 4 月 28 日披露的 2022 年第一季度报告。谢谢！

33、首先祝贺公司在 2021 年这么难的情况下还能取得这么好的业绩。金总，你觉得公司 2021 年的经营亮点和不足有哪些？

答：先感谢您对公司的肯定。我们认为公司 2021 年经营的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；五是在原材料价格大幅上涨的情况下，公司通过多种措施，总体毛利率下降幅度不大。

同时，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。”

34、请问公司 2022 年如何推进国际化战略？

答：一是聚焦东南亚、南亚市场，借助泰国工业园以及新加坡捷流公司本土化优势、品牌知名度以及市场基础，做大市场规模；二是积极布局欧洲市场，并继续推进技术、人才、品牌的国际化，加快国际化步伐。

35、公司产品在市场上的占有率有多少？

答：目前公司 PPR 产品全国市占率为 8%左右，PE 和 PVC 产品更低一些。因缺乏行业市场准确数据，以上信息仅供参考。

36、公司 2021 年其他产品营业收入大幅增加的原因是什么？

答：公司 2021 年其他产品营业收入较上年同期数增长 80.80%，主要系报告期防水、净水产品销售增长较快所致。谢谢！

37、公司享有哪些税收优惠政策？

答：子公司上海伟星新型建材有限公司、天津市伟星新型建材有限公司和临海伟星新型建材有限公司作为高新技术企业，按 15%的税率计缴企业所得税。子公司重庆伟星新型建材有限公司、陕西伟星新型建材有限公司作为西部大开发企业，按

15%的税率计缴企业所得税。子公司安内特建筑技术（上海）有限公司在 2021 年度符合小型微利企业的认定标准，对其年应纳税所得额不超过 100 万元的部分，减按 12.5%计入应纳税所得额，按 20%的税率缴纳企业所得税；对其年应纳税所得额超过 100 万元但不超过 300 万元的部分，减按 50%计入应纳税所得额，按 20%的税率缴纳企业所得税。谢谢！

38、目前公司有多少家销售分公司以及多少个营销网点？

答：目前公司在全国设立了 30 多家销售分公司，营销网点 30,000 多个。

39、疫情反复对公司净水业务会有拉动作用吗？

答：疫情对净水业务销售的拉动效应不明显，谢谢。

40、准备买你们公司股票，可以参与 10 派 6 的分红吗？

答：公司 2021 年度利润分配预案须经公司 2021 年度股东大会审议通过后方可实施。该方案的分派对象为在公司权益分派实施时股权登记日收市后持有公司股票的股东，届时公司会刊登权益分派相关实施公告明确具体分派事宜。敬请关注！谢谢！

41、在建工程较年初大幅增加，主要是什么项目？

答：在建工程 2021 年较期初数增加 68.66%，主要系本期上海工业园建设投入增加所致。谢谢！

42、看到公司在巨潮资讯网上发布的密密麻麻的投资者关系记录表哈，佩服，董秘辛苦了，证券部的小伙伴辛苦了，真是透明的白马股，点赞哈！

答：感谢您的肯定和支持！我们会继续努力！

43、2021 年公司非经常性损益情况怎么样？

答：公司 2021 年的非经常性损益主要由获得的政府补助、购买理财产品取得的投资收益、单独进行减值测试的应收款项减值准备转回及所得税影响等项目构成。2021 年公司非经常性损益为 3,850.87 万元。谢谢！

44、2021 年公司合并报表范围是否发生变动？

答：2021 年公司新设了两家子公司，纳入合并报表范围。分别为 2021 年 3 月 8 日设立 VASEN (SINGAPORE) PTE. LTD.，注册资本为 200 万美元，持股比例为 100%；2021 年 6 月 2 日设立上海伟星咖乐新材料科技有限公司，注册资本为 3,000 万元，持股比例为 75%。谢谢！

45、2021 年公司营业收入增长 25%，为什么净利润只有增长 3%？

答：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两项不可比因素的影响，2021 年净利润同比增长 17%左右。谢谢！

46、最近两年的净资产收益率情况如何？

答：公司 2021 年、2020 年加权平均净资产收益率分别是 27.00%、29.95%。谢谢！

47、请问公司 2021 年产品的提价情况？

答：公司 2021 年上半年对全系产品进行了提价，下半年对 PVC 产品进行了二次提价。其中，零售业务的产品提价幅度基本能够覆盖原材料的涨幅；工程业务的产品价格也有调整，具体还是随行就市、按单定价为主。

48、公司大客户集中吗？占比有多少？谢谢！

答：公司经过多年的发展在全国各地开发了广泛的客户资源。2021 年度公司前五名客户销售合计占公司营业总收入的 3.11%。谢谢！

49、到 2021 年底受限资产都有哪些？

答：（1）货币资金中保证金账户 7,466,742.15 元不能随时支取，使用受限。（2）交易性金融资产中结构性存款 163,797,362.11 元处于封闭期，使用受限。（3）应收款项融资中银行承兑汇票 10,742,839.82 元存放于浙商银行票据池，为质押状态。（4）根据公司与工商银行临海支行、农业银行临海支行签订的最高额抵押合同，公司将其位于临海市柏叶中路、江石西路土地房屋抵押，为公司开立信用证、保函等产生的债务提供担保。该抵押物报告期末账面价值为 55,054,847.40 元，使用受限。谢谢！

50、公司为什么要收购捷流公司？

答：捷流公司是一家专业从事排水系统设计与施工服务的集成系统运营商，与公司协同效应明显，主要体现在三个方面：一是捷流公司在排水领域技术领先，并有着较高的品牌美誉度和市场影响力，公司在给水领域具有较强的竞争优势，收购有助于公司完善给排水产品链，进一步做强给排水业务；二是捷流公司具有出色的系统集成设计与研发能力，有助于公司提升系统集成设计与服务能力、实现盈利模

式创新升级具有非常重要的意义；三是捷流公司总部位于新加坡，在东南亚一带具有较好的市场基础和较强的市场竞争力。公司泰国工业基地已经投产，海外营销团队与渠道正在逐步完善过程中，有助于公司进一步做强东南亚市场、加速国际化战略布局。同时，捷流公司跟国内很多设计院已建立良好的合作关系，本次收购对国内市场的拓展也具有良好的推动作用。

51、2021 年国家提出“双碳”政策，对此公司为减少碳排放所采取的措施及效果？

答：公司积极响应国家“双碳”政策，倡导“绿色发展”，以节能降耗为目标，2021 年顺利通过能源管理体系认证，不断推进能源管理精细化，深入挖潜能源成本节约，实现节能降本。同时，通过生产线改造、生产流程优化、照明线路优化、工艺及设备技改等，持续降低单位能耗。例如临海新材“智能制造新模式应用项目”实现生产效率提升 54%，单位产值能耗降低 20%；注塑机电阻改变加热方式，节约用电 40%以上等。

52、关注到 2021 年重庆伟星营业收入增长幅度比较大，主要是什么原因？

答：重庆伟星新型建材有限公司 2021 年营业收入较上年同期数增长 38.17%，主要系 2021 年公司加大西部区域市场开拓力度所致。谢谢！

53、公司 2021 年摊销了多少股权激励费用？

答：根据《企业会计准则-股利支付》的相关规定，对限制性股票激励费用进行分期摊销，作为以权益结算的股份支付换取职工服务的支出。2021 年摊销 8,332.31 万元，计入管理费用。谢谢！

54、公司股权激励的目的？

答：公司股权激励的目的主要是为了进一步完善公司长效激励机制与约束机制，吸引和留住优秀人才，充分调动公司及下属分支机构的高级管理人员、主要中层管理骨干以及核心技术和业务骨干的创造性和积极性，提高公司的综合竞争能力和可持续发展能力，确保公司中长期战略目标的实现。

55、2022 年公司经营面临的主要风险是什么，公司如何应对？

答：公司可能面临原材料价格大幅上涨、宏观环境变化及经济景气度下降、行业竞争加剧、新业务拓展不力、商誉等资产减值、新冠肺炎疫情持续影响等带来的风险。对此，公司将密切关注外部环境变化，积极趋利避害，把握发展机会；同时

	<p>继续坚持以“可持续发展”为核心，不断提升企业核心竞争力和抗风险能力，努力推动公司持续健康发展。谢谢！</p> <p>56、公司计划在什么时候召开 2021 年度现场股东大会？</p> <p>答：公司定于 2022 年 4 月 21 日下午在浙江省临海市崇和路 238 号远洲国际大酒店二楼会议厅召开公司 2021 年度股东大会。</p> <p>57、存货 2021 年大幅增加的原因是什么？</p> <p>答：存货 2021 年较期初数增加 39.57%，主要系本期销售规模增长，原材料备货增加所致。谢谢！</p> <p>58、公司 2022 年重点工作有哪些？</p> <p>答：2022 年公司经营重点工作如下：一是技术创新，加快系统集成打造；二是深耕零售，夯实家装管道龙头地位；三是客户驱动，控制风险做强工程；四是加快创新，升级“星管家”服务；五是聚焦重点，加快国际化步伐；六是智能制造，加快数智化转型；七是人才两化，加强组织能力保障；八是把握机遇，促进实业经营与资本运营的良性互动。具体请查阅《公司 2021 年度报告》。</p> <p>59、2021 年的分配方案是怎样的？</p> <p>答：公司 2021 年度利润分配预案为：拟以现有总股本 1,592,112,988 股为基数，向全体股东每 10 股派发现金红利 6.00 元(含税)。本预案尚需经公司 2021 年度股东大会审议批准。谢谢！</p> <p>60、公司目前装修施工中，新房和旧房所占比例各是多少？</p> <p>答：不同区域市场的具体比例有所不同。目前一、二线城市的旧房占比逐步提高；其他城市尤其是扩建速度较快的城市，目前还是以新房为主。谢谢！</p>
附件清单（如有）	无
日期	2022 年 4 月 11 日