

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：2022-015

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：线上投资者接待日
参与单位名称及人员姓名	<p>长江证券：范超、李浩；花旗银行：Eric Lau；嘉实基金：沈玉梁、尚广豪、陈路华；民生证券：李阳；中金公司：龚晴、杨茂达；中泰证券：孙颖、韩宇；富达国际：董如枫；中信理财：薛潇；中信证券：孙明新、冷威；Polymer Capital：Crystal Lu；FSSA：Winston Ke；Generation Investment Management：李田田；CII：许钧丞；CWI：庞超；PAG：赵晟；OTPP：黄伟庭；广发证券：张乾；光大证券：陈奇凡；银河证券：王婷、贾亚萌；知未私募：樊雨奇；天盈资产：彭宇辉；平安证券：杨侃、郑南宏；中信建投证券：杨光、黄海；国寿资产：李金桃；申港证券：刘宇栋；兴银基金：吴鹏；中银证券：陈浩武、林祁桢、郝子禹、杨逸菲、郑静文；安信证券：陈依凡、查慧珏；养正基金：刘鹏；道杰投资：罗天哲；东方证券资管：韩冬、裴政；东北证券：陶昕媛；东方证券：余斯杰、周子义；耀之基金：叶祎梦；海通证券：冯晨阳、申浩；东兴证券：赵军胜；中天国富证券：王燕敏；德邦证券：闫广、杨东谕；海通资管：张钰；中欧基金：许崇晟；华西证券：郁暲；泊通投资：庄臣；驼铃私募：赵若然；招商证券：郑晓刚；信诚基金：吴一静；汇添富基金：李超、郑慧莲；勤辰资产：赵乃凡；Brilliance Capital：贾巍；阳光资管：张凌禹；国泰基金：陈异、施钰；中邮人寿保险：杨琛；兴证资管：孙鹏；东吴证券：任婕；长城证券：花江月；光大保德信：李峙屹；博道基金：钱程；兴证全球基金：余明强；中信资管：张妮；华泰柏瑞基金：王鹏；润晖投资：吕聪；高盛高华：宋畅；南方基金：李锦文；中邮证券：孙鹏；国华兴益保险资管：韩冬伟；高毅资产：杨千里；UBS：李欣蕾；摩根大通：Linda Cong；星石投资：陈飞；睿远基金：李一鸣、杨昊；天风证券：王雯；德邦基金：金焯；颐和久富投资：罗云涛；中银基金：邵璟璐；华宝基金：吴心怡；太平基金：卢文汉；相生资管：张涛；中泰资管：王桃；国盛证券：房大磊；泰达宏利：刘少卿；东方阿尔法基金：潘令梓；新华基</p>

	金：谷航；东方基金：曹钧鹏；中银国际资管：赵颖芳；亘曦资产：庄敬杰；白犀资产：林君杰；上银基金：郑众；个人：史江华、宋小刚、潘永立、贝立祺、裴瑞、李炜权、李玉石等。
时间	2022年4月12日
地点	临海远洲国际大酒店
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	<p style="text-align: center;">一、公司董秘兼副总经理谭梅女士作公司 2021 年度经营情况介绍</p> <p style="text-align: center;">（一）外部环境</p> <p style="text-align: center;">1、宏观经济形势</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。</p> <p style="text-align: center;">2、行业发展现状</p> <p>塑料管道行业进入壁垒不高，中小企业众多，属于充分竞争市场，目前已进入稳定发展期，增幅放缓。2021年受宏观环境、疫情、能源双控、基建项目投资放缓等因素影响，行业发展也呈现出“前高后低”的发展态势，其中上半年的需求比较正常，下半年房地产行业承压等因素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。</p> <p style="text-align: center;">3、行业发展趋势</p> <p>塑料管道作为基础建材，环保、节能、低碳，符合国家政策导向，以塑代钢依然是长期发展趋势。随着技术进步，新材料、新结构品种涌现，各种改性、复合材料的塑料管道逐渐兴起，其市场需求和空间不断加大，应用领域进一步拓宽。</p> <p>海绵城市建设、城市地下管网建设、水利系统工程建设、水污染防治行动计划、乡村振兴战略规划等政府工作部署有效促进塑料管道的推广应用。“一带一路”、新基建、新型城镇化、“城乡供水一体化”“城乡供气一体化”、农业农村现代化、智慧舒适家居等会带来新的增长点。装配式建筑、装配式装修以及全装修推进产品</p>

结构调整。

（二）公司经营情况概述

面对错综复杂的国际国内形势和严峻的挑战，2021年公司坚持以“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，实现经营业绩的稳健增长。

2021年公司实现营业收入63.88亿元，同比增长25.13%；归属于上市公司股东的净利润12.23亿元，同比增长2.58%（若剔除东鹏合立基金投资收益和股权激励摊销费用的影响，净利润同比增长17%）。

2021年度公司经营业绩的取得，主要因为做好了如下几方面的重点工作：

1、战略引领，强化执行力。营业收入完成年度目标的109.01%。

2、持续推进零售、工程“双轮驱动”战略，逆势攻坚促增长。

3、深化精益、智能、服务三大转型，强化生产基地核心保障功能。公司临海工业园获评“浙江省智能工厂（数字化车间）”等荣誉。

4、创新研发，打造产品竞争新优势，助力业务开拓。报告期，公司在研项目60多项；申报专利307件，其中发明专利81件。

5、多层次推进品牌建设，全面提升伟星品牌整体形象。在2021中国品牌价值评价中，以80.56亿元的品牌价值位列建筑建材行业第4位。

6、持续优化人才结构，强化组织能力提升，打造活力组织。

（三）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。

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。

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。

二、互动交流

1、2021 年四季度业绩环比与同比均有较大幅度增长，主要原因是什么？

答：2021 年四季度业绩环比与同比增长的主要原因是：一是市政工程业务在四季度回暖，相对较好；二是零售业务在四季度继续保持稳健增长。

2、今年对工程业务的风控机制相对去年有没有变化？

答：公司工程业务继续坚持“风险控制第一”的原则，持续优化客户结构和产品结构，目前发展态势良好。

3、2021 年 PPR 管提价累计落地的幅度？今年是否还有提价计划？

答：公司 2021 年对 PPR 产品的提价幅度基本覆盖原材料的涨幅，执行情况良好。如果今年成本端波动较大，公司会综合考虑各因素，对产品价格进行相应调整。

4、未来地产商发展高品质精装楼盘，是否会对公司业务产生冲击？

答：高品质精装楼盘与公司高端品牌 and 高质量产品的定位相匹配，对公司而言，有利于公司建筑工程业务开展。

5、净水业务增长是否存在瓶颈，其目前销售渠道是什么？能否分享对净水的前景和定位？

答：公司净水业务作为未来的重点业务，现仍处于培育成长阶段，没有遇到瓶颈，目前主要依托于原有的管道零售渠道进行业务开拓，发展态势良好。

6、公司国际化业务如何布局？

答：目前公司国际化业务主要为前期布局和基础性工作：一是生产和市场的布局；二是国际化人才的储备以及国际化团队的搭建；三是品牌国际化布局，比如升级公司主商标为“VASEN”，并在全球各区域进行体系认证，以便公司产品服务全球客户；四是设立海外技术研发和投资平台，通过技术和项目的引进提升公司的核心竞争力。

7、农村供水工程、城镇供水管网改造等供水系统大范围改造升级对公司业务的影响如何？

答：过去几年，农村供水工程、城镇供水管网改造等对公司市政业务拓展产生

了较好的推动，未来国家“大基建”也会给市政工程业务的发展带来较好的机会。

8、未来新加坡捷流公司与公司融合，将以何种商业模式拓展业务？竞争优势在哪里？

答：捷流公司与公司的融合首先是文化融合，公司会将伟星文化融入到捷流公司，并充分发挥捷流公司的优势，目前融合工作进展顺利。捷流公司是一家专业从事排水系统设计及施工服务的集成系统运营商，公司与其业务融合后，会带来很多商机和竞争优势，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，业务融合后对国内市场的拓展也具有良好的推动作用。

9、目前新冠疫情对公司的影响情况？公司如何应对？

答：目前疫情对公司部分市场的物流运输和终端需求都造成了一定的影响，尤其是上海、江苏、广东、山东、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，也对一些常规产品和原材料进行备库，为疫情后的市场拓展做好各方面的积极准备；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。

10、请介绍一下公司智能制造方面取得的进展？

答：公司生产基地已经全面推广智能化，实现了从原材料、产品生产及包装、物流运输等全流程价值链数字化管控，对产品生产效率、管理效率、成本管控以及品质稳定都有较大的提升作用。

11、目前公司华南市场零售业务的进展情况？

答：近几年公司对华南市场等薄弱区域加大了市场拓展力度，同时积极改变市场拓展策略，随着家装公司合作业务的不断增长，公司零售业务在华南市场的影响

力越来越强，2021 年呈现良好的增长态势。

12、塑料管道属于耐用消费品，家庭复购率较低，随着时间推移，塑料管道的未来需求情况？

答：虽然未来来自于房屋新建的需求增速会逐步放缓并最终趋于稳定，但是来自于消费升级的管道需求会越来越多；公司产品属于高端品牌，非常契合高端需求和消费升级的趋势，对此，公司将通过提市占率和扩品类不断推进公司业务的发展。

13、面对家装公司需求端的结构性变化，公司有无针对性的策略？

答：近几年，家装公司的占比逐年提升，公司会配套相应的系统方案和策略跟进业务，同时专门成立装企事业部负责开发和维护全国性和区域性大型家装公司，并要求分公司和经销商加大力度开发区域性中小型家装公司。

14、请问公司有没有其他材料比如金属材料的管道业务拓展计划？

答：随着消费升级的趋势，其他材质的管道需求也存在，但是目前总体份额较小。对此，公司也安排了专门的部门跟进，先做好基础性的调研工作，后续将根据市场实际变化和 demand 做出相应的安排。

15、请问公司同心圆业务的市场分布情况？

答：公司在不同市场采取因地制宜的策略。对于管道业务饱和度较高的市场，以提升同心圆业务的配套率为主；对于管道业务相对薄弱的市场，还是先以管道业务为主，同时因地制宜，根据市场需求拓展同心圆业务。

16、公司防水业务的主要竞争优势是什么？

答：公司防水业务定位家装防水市场，一方面公司咖乐防水涂料品牌定位高端，品质优异，各项性能指标达到国际先进水平；另一方面提供优异的检测验收或施工服务，有效解决家装漏水隐患；同时，公司管道完善的营销渠道能为防水业务的销售提供强大的销售和服务支持。

17、公司 2021 年应收账款控制得较好，建筑工程业务如何选择客户？

答：公司建筑工程业务会优选客户、优选项目，并设置了一定的选择标准，同时公司内部风控部门也会一起跟进、把关客户情况。因此，公司建筑工程业务的客户总体较为优质。

18、2021 年公司对标行业标杆，相比 2020 年进步在哪里？

答：对于公司而言，2021 年的进步还是比较明显的：一是在室内隐蔽工程领域，

	<p>公司的产品品类进一步完备，产品配套齐全，新产品拓展速度进一步加快；二是在商业模式方面，公司进一步转型升级，积极探索“系统集成+服务”的模式；三是在研发方面，公司产品的品类、性能、外观设计等均进一步优化升级，特别是前瞻布局方面步伐更快。</p> <p>19、请问公司零售业务在新房和二手房的应用比例？</p> <p>答：不同区域市场的具体比例有所不同。目前一、二线城市的二手房占比逐步提高；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。</p> <p>20、公司对于捷流公司 2022 年的发展目标？</p> <p>答：目前公司已派遣相关团队入驻捷流公司，希望捷流公司在新的一年能够明显减亏甚至扭亏为盈，目前国外进一步放开疫情管控，业务基本能够正常开展，其一季度整体情况较好。</p>
附件清单（如有）	无
日期	2022 年 4 月 12 日