

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：2022-044

| | |
|--------------------|---|
| 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 | <p>国泰君安证券：鲍雁辛、黄涛；浙商证券资管：陈梦霞、周晨；嘉实基金：赵宇、陈路华、吴悠、尚广豪；工银安盛人寿保险：林高凡；顾臻资管：沈怡雯；国华兴益保险资管：韩冬伟；工银瑞信基金：文杰、何崑；摩根资管：Ada；驼铃资管：赵若然；东海基金：何泽林；淡水泉投资：柏杨；方正证券：祖广平；德邦证券自营：杨啸宇；丰岭资本：赵可；浙商基金：邓怡；上银基金：唐云、郑众；中意资管：陈东飞；东吴证券：任婕；泊通投资：庄臣；光大证券：孙伟风、陈奇凡、马晓佳；西南证券：陈中亮；国盛证券：沈猛、陈冠宇；广发证券：谢璐、陈伟豪、王莎；中信证券：冷威、潘云娇；中银国际证券：李唯、郝子禹；国泰君安证券资管：杨冬庭；高盛证券：郑睿丰、姜青琳；华西证券：郁暲、金兵；百年保险资管：祝景悦；开源证券：朱思敏；中信保诚资管：刘一瑾；中泰证券：韩宇；海通证券：冯晨阳、申浩；安信证券：董文静、查慧珏、陈依凡；德邦证券：闫广、杨东谕；东北证券：陶昕媛；摩根士丹利：蒋卓；平安证券：郑南宏、杨侃；泰信基金：张振卓；南方基金：于泽群；平安养老保险：吴绪越；天安人寿保险：高婧；高毅资管：李南冷；人寿资管：王风云；民生加银基金：袁浩；新思哲投资：谢鸣远；光大保德信基金：李峙屹；Fidelity Investments：Alex Dong；华夏未来资本：荣景昱；华泰保兴基金：赵健；中邮人寿保险：杨琛；石锋资管：何卉；KITMC：刘濯宇；博时基金：刘俊诚；招商基金：严子奕；丹羿投资：张昭丞；华宝基金：吴心怡、董宇博；信达澳亚基金：刘维华、李琳娜；睿郡资管：苏华立；和谐汇一资管：罗霄；睿远基金：李一鸣；Polymer Capital Management (HK) Limited：Alicia Zhang、Crystal Lu；弘毅远方基金：戴家伟；招银理财：龚正欢；景顺长城基金：王平川；少数派投资：王焱珂；悟空投资：圣亚军；域秀资管：刘焯；财通证券资管：康艺馨；华泰资管：刘建义、王翩翩；相生资管：张涛；民生通惠资管：艾孟</p> |

| | |
|---------------|--|
| | 奇；中信保诚基金：孙鹏；汇华理财：陆达之；建信养老金管理：刘洋；鹏华基金：刘文昊；中银基金：邵璟璐；诺德基金：杨雅荃；博道基金：金钱程；中信建投基金：张睿；综艺控股：李杨超；泰康资管：侯星辰；中海基金：吴刚祥等。 |
| 时间 | 2022年10月28日上午 |
| 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>1、请先介绍一下三季报的总体情况</p> <p>答：总体来说，今年的外部经营环境非常复杂，新冠疫情持续不断、宏观经济持续下行、大宗材料持续上涨、地产产业链持续调整，市场竞争白热化，对公司经营带来了非常大的压力，在这种非常不利的外部环境影响下，公司第三季度实现营收同比增长1.3%，净利润同比增长12.5%；1-9月营收同比增长3.4%，净利润同比下降0.5%，保持了伟星新材一贯的高质量发展态势，非常难得。</p> <p>在本次三季报中，亮点主要体现在以下四方面：一是第三季度毛利率和净利率明显提升，当然主要原因是受部分原材料价格回落的影响；二是面对困难重重的外部环境，公司第三季度业务收入没有下降，这很不容易，应该说疫情以及地产链调整对我们带来了非常大的压力；三是公司新业务，如防水、净水业务，依旧保持了稳健快速的成长态势；四是公司现金流保持良好，无论是应收账款，还是收现情况，保持了一贯的高质量。当然，从这份三季报也能看出存在的压力与不足，比如：建筑工程业务三季度营收仍然为负增长，四季度的营收增长压力依然很大，离全年的营收目标差距较大。面对严峻的外部环境以及市场的不确定，公司将坚持正确的战略方向，坚守竞争的底线，不断创新变革，积极把握机会，努力推动公司持续稳健发展，争取为股东创造良好回报。</p> <p>2、请问公司如何看待“系统集成+服务”的机遇与挑战？</p> <p>答：对于公司而言，这是商业模式再一次升级，对公司眼前的业务影响不大，主要是对未来核心竞争力的进一步提升。该模式的推进是迎合消费者需求变化的创新之举，也是市场竞争的必然选择。对公司来说，确实是机会与挑战并存，最大的机会是该领域目前尚无强对手，最大的风险和挑战是没有现成的范本和模板，全靠自己摸索和领悟，容易踩坑，需要融合更多的合作方、也需要时间来沉淀。</p> <p>3、当前地产景气度下行的情况下，请问公司如何应对及控制应收账款的规模？</p> |

| | |
|----------|---|
| | <p>答：针对经济下行、增长压力加大的趋势，公司主要通过三方面的措施进行应对：一是提市占率，加大在空白、薄弱市场的拓展力度，同时在成熟市场，加快渠道下沉；二是拓品类，通过防水、净水等新品类的拓展，加速提升户均额；三是模式升级，包括一些新领域的拓展，加强“非房”业务的拓展。在应收账款的管控方面，公司一直坚持“稳中求进，风险控制第一”的原则，优选客户、优选项目，应收账款一直控制较好，虽然第三季度并购捷流及市场竞争加剧导致市政工程应收账款有一定增长，但是都是非常良性的。</p> <p>4、请问公司经营活动产生的现金流量净额下降的主要原因？</p> <p>答：公司 1-9 月份经营活动产生的现金流量净额下降主要原因为：一是上年同期收到股权激励验资户资金解冻 1.4 亿元，本期无此项；二是公司应收账款同比因为捷流并表等原因有所增长。公司的经营性现金流状况总体上还是非常良性的，三季度与二季度相比也有明显的向好变化。</p> <p>5、请问公司怎么看待防水强条标准出台对市场的影响？</p> <p>答：我们认为防水强条标准的出台对防水市场是一个积极的信号，对防水行业中长期的行业规范和健康发展都将起到很好的作用，对防水行业的容量也应该是一个扩充。但个人认为其落地可能需要一个过程，短期内不一定能马上见效。</p> <p>6、请问公司防水、净水业务的发展情况？</p> <p>答：目前公司防水、净水业务拓展情况良好，基本保持了健康快速发展态势。</p> <p>7、请问公司 Q3 的分业务增速情况？</p> <p>答：第三季度公司零售、市政工程业务均实现了正增长，建筑工程业务同比略有下降。</p> |
| 附件清单（如有） | 无 |
| 日期 | 2022 年 10 月 28 日上午 |