

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：2023-010

<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 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
<b>参与单位名称及人员姓名</b>	UBS: Xinlei Li、Arthur Lu、Fengyi Wang、Sharon Ding、Sylvia Xu、Ruoxi zhang、Sabrina Wan; FULLERTON FUND MANAGEMENT: Krisien Lee; Polar capital: Andy Chen; Pleiad Investment Advisors: Yang Sun; Polymer: David Ching、Bo Huang、Toby Liang; Freemont Capital: Da Zhao; Fullerton: Hong liu; Anglepoint: Gorlen Zhou; Columbia Threadneedle: Jin Xu; Symmetry Investments: Kai Yan; Nan Fung Trinity (HK) Limited: Rui Wang、Hanyu Zhang; Dymon: Lin Tang; PICC HK: Benjamin Zhang; Overlook: Peck Lim Tan、William Leung、Angela Wang; FRANKLIN TEMPLETON: Tong Sun; Point72: Xiaozheng Li、Mingyuan Ding、Claire Yu、Christina He; Manulife: Wenlin Li; Goldman: Carrie Jiang; Amundi BOC: 孙强; NBIM: Jian Shen; Avanda Investment Management: David Wang; Citi: Alice Cai; JP Morgan Asset Management: Lilian Leung、Julian Wong; Abrdn: Alec Jin、Stella Li; MFS investment management: Flora Chai; Oxbow Capital: Hefei Deng; CICC: Maoda Yang; JQ Asset: Jane Zou; Gsam: Chrisitine Pu; Open Door Capital: Frank Wang; Sumitomo Mitsui DS: Alan Lai; Schroders: Erica Hua; Gaoyi: Fan Huang; JPMorgan Asset Management: Ada Gao、Lilian Leung; Generation Investment management: tiantian li; GIM: Iris Zhang; BrightValley Capital: Charles Wang; FT: Yuheng Fan; HTSEC: 申浩; Luxence Capital: Calvin Wong; Rwc: Yanyan Feng; 摩根士丹利: 张镭、蒋卓、汪聿杰、Tony Kuk; CHINA INVESTMENT CORPORATION: Albert Jin; Blackrock: Alex Tang; WELLINGTON MANAGEMENT COMPANY: Andy Hsu; Brilliance Capital: 贾巍; ALLIANZ GLOBAL INVESTORS: Catherine Chan; AROHI ASSET MANAGEMENT: Daniel Ong; Binyuan Capital: Fan Zhang; YIHENG CAPITAL: Kitty Yan; CHINA ORIENT ASSET MANAGEMENT:

	Zicheng Liu; PRUDENCE INVESTMENT MANAGEMENT: Oliver Chen; Lazard Asset Management: Rose Lu; Power Sustainable Capital: Thomas Zhang; Dymon Asia: Tiff Xu; TAIKANG INSURANCE GROUP: Ray Li 等。
时间	2023 年 4 月 21 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><b>一、公司董事、董秘兼副总经理谭梅女士作公司基本面情况介绍</b></p> <p><b>（一）公司 2022 年经营情况</b></p> <p>2022 年是外部环境极其复杂严峻的一年，国际环境风高浪急，国内经济下行压力持续加大。受此影响，国内塑料管道行业发展总体比较平稳，2021 年总产量约 1,660 万吨，同比增长约 1.5%；2022 年行业总产量持平或首次出现负增长。同时也面临诸多挑战，企业经营成本和压力居高不下，地产领域持续低迷，基建投资放缓，市场需求疲弱，行业竞争进一步加剧，行业洗牌速度加快。</p> <p>面对严峻的外部发展环境，报告期公司继续以“可持续发展”为核心，坚持高质量发展不动摇，全年以战略目标为引领，保持对宏观环境、市场变化的敏锐性，快速反应、常态攻坚、抢占市场，逆势实现经营业绩的稳健增长。2022 年公司实现营业收入 69.54 亿元，较上年同期增长 8.86%；归属于上市公司股东的净利润 12.97 亿元，较上年同期增长 6.06%，体现了较强的战略定力和发展韧性。</p> <p><b>2022 年度公司重点工作情况如下：</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1、持续深耕零售，精准施策，逆势调整破局。</li> <li>2、严控工程风险，加快结构性调整，提升经营质量。</li> <li>3、创新研发，系统赋能，提高市场竞争力。</li> <li>4、稳扎稳打，有序推进海外布局，初见成效。</li> <li>5、紧扣“投入产出”主线，深化精益、服务、数智三大转型，不断强化工业园核心保障功能。</li> <li>6、持续优化组织，重抓人才赋能，夯实发展基石。</li> </ol> <p><b>（二）公司 2023 年发展规划</b></p> <p>发展战略：2023 年，公司将继续以“可持续发展”为核心，坚持高质量发展不动摇，对不确定性保持敏锐，坚定走好“大建材”之路。加快零售、工程业务转型</p>

升级，进一步提升经营质量；加速防水、净水业务拓展，成为发展新引擎；加快推进国际化、数智化转型；加快服务升级，构建优势竞争壁垒；资本助力实业良性快速发展。

奋斗目标：2023 年公司营业收入目标力争达到 76.50 亿元，成本及费用力争控制在 59.50 亿元左右。

### （三）公司 2022 年报的亮点与不足

本次年报的主要亮点有四个方面：一是在外部环境非常残酷、严峻的情况下，逆势实现营收和利润双增长；二是新业务增长快速，防水、净水等其他产品同比增长 64.82%；三是所有区域均实现正增长，尤其是华东地区、中西部地区、境外增长明显，跨区域拓展成效逐步体现；四是在原材料大幅波动且上半年原材料价格较高的情况下，综合毛利率依然稳定，保持了较好的盈利水平。

2022 年度工作中也有存在不足：一是工程业务受外部环境影响相对比较大，总体发展速度不够快，需要进一步打造核心竞争优势，实现业务突破；二是与新加坡捷流公司的融合发速度需要进一步加快。

## 二、互动交流

1、请问公司各分业务的销售收入占比？

答：2022 年度公司零售业务、工程业务销售收入占比大致为 64%:36%。

2、请公司展望一下今年防水和净水业务的增速？

答：在这一轮战略规划中，我们希望防水和净水业务能实现 50%以上的复合增长率，所以 2023 年，防水和净水的增长目标依然按这个总目标设定，我们希望其依然能保持较高的增速。

3、为什么自上市以来，公司历年的业绩基本没有负增长？

答：这是由公司的经营理念和文化所决定的。公司的核心价值观是“长期可持续发展”，一直以来都执行“稳中求进，风险控制第一”的原则，希望成为百年老店，做到基业长青。鉴此，公司在风险控制、现金流管理、内部控制等方面做得非常好，非常强调财务稳健与高质量发展；同时在团队管理以及梯队建设方面也形成了自己的特色，非常注重团队的协同配合与人才的综合素养，强调“德才兼备”用人思路，而这些恰恰是一家公司实现健康发展的关键要素，因此，历年公司的业绩

	<p>能够实现持续稳健增长。</p> <p>4、请问公司“星管家”服务的覆盖范围？</p> <p>答：公司“星管家”服务已覆盖全国绝大部分地县级市场。</p> <p>5、请问公司产品的定价体系？</p> <p>答：公司产品定价总体执行成本加成的原则，零售类产品的价格体系总体稳定，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。</p> <p>6、对于公司而言，房地产竣工以及二手房交易，哪部分对公司零售业务的拉动力度更大？</p> <p>答：目前，公司零售业务还是新房业务为主，但是二手房的占比也在逐步提高。</p> <p>7、公司2023年营业收入目标同比2022年只有10%的增长，主要基于什么考虑？</p> <p>答：今年的整体形势是机遇与挑战并存，最大的利好因素是疫情管控的变化，不再对业务开展困扰太多，当然我们也相信在新一届政府领导下，经济会逐步企稳，但是相对不利的因素也非常明显，比如房地产低迷、资金困难导致项目落地难、经济景气度依然不高等持续存在，均会对公司零售业务、工程业务的需求带来较大挑战。面对这样的环境，公司总体还是持谨慎的态度，2023年的营业收入目标相对合理。</p> <p>8、请问公司今年是否会加大工程业务的开展力度，提升工程业务占比？</p> <p>答：公司坚持“零售、工程双轮驱动”的发展战略，积极推动各业务板块的稳健发展，未对各业务占比做具体要求及限制。对于零售业务，公司希望其不断“做大做强”；对于工程业务，则希望其在控制风险的前提下，不断“做优做强”。</p>
附件清单（如有）	无
日期	2023年4月21日下午