

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：2023-027

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：黄涛、范杨、巫恺洋；Black Rock Inc.：神玉飞、贺维艺；光大证券：陈奇凡；宏利基金：刘少卿；鑫宇投资：王宇英；易鑫安资管：严理；社保基金：罗申；中邮人寿保险：赵扬、杨琛；光大保德信：李心宇、李峙屹；国华兴益保险：韩冬伟、刘一瑾；中银基金：邵璟璐；杭银理财：张赫昭；知未私募基金：樊雨奇；中信建投证券：李明斯；中国人寿资管：王风云；Hanwha Investment Trust Management Co.,Ltd：黄龙显；招商基金：郭锐、王岩；摩根资管：Ada Gao；摩根士丹利：蒋卓；瑞达基金：李湧；嘉实基金：吴悠；石锋资产：边康祥；明达资管：黄俊杰；诺德基金：罗世锋、杨雅荃；光大证券自营：肖意生；MFS Investment Management：柴卉；泾溪投资：柯伟；恒越基金：王晓明；瑞华投资：周珊；友邦人寿保险：孙维泽；银河基金：祝建辉；Polymer Capital Management (HK) Limited：Crystal Lu；东证融汇证券资管：朱芷韩；中欧基金：许崇晟；信达澳亚基金：刘维华、李琳娜；中金基金：于智伟；上银基金：郑众；丰岭私募基金：赵可；国网英大国际控股：卜文凯；牛乎资管：樊艳梅；中信证券：毕成；光大证券资管：陈彦辅；高盛：郑睿丰、姜青琳；东莞证券：简伟健；招商证券：袁定云；天风证券资管：王悦宜；中泰证券：孙颖、韩宇；天风证券：王雯；浙商证券：刘梓晔；嘉合基金：翟青；百朋嘉业投资：王冠；东吴证券：房大磊、任婕；景顺长城基金：李南西；国盛证券：陈冠宇；安信证券：董文静、陈依凡；广发证券：张乾；驼铃私募基金：赵若然；递归资产：陈曦；浙商基金：邓怡；中银证券：郝子禹；煜德投资：王亮、冯超；长城证券：花江月；南华基金：刘凯兴；华泰证券：樊星辰；Fidelity Investments：Alex Dong；中金公司：金宾斌；西部证券：诸乐轩；浦银安盛基金：周男茜；大成基金：谢树铭；MIGHTY DIVINE (HK) LIMITED：Frank Yu；博时基金：刘俊诚；鲍尔赛嘉投资：谭晓萍；成升金属：丁锐；国金资管：邱友锋；</p>

	<p>太平洋资管：徐军平；睿郡资管：苏华立；趣时资管：胡奕帆；太平基金：马思远；Harding Loevner：Lee Gao；睿远基金：李一鸣；弘尚资管：周晨、张骏；交银施罗德基金：李震琦；国融基金：汪华春；东方证券资管：李疆；富国基金：房昭强、张育浩；霸菱资管：盛博；花旗环球金融：冯景山；浙商证券自营：翁晋翀；域秀资管：吴文哲；平安证券：郑南宏；国泰君安投资：邓超贤；中邮人寿保险：王东；融捷投资：洗胜滔；爱建证券：葛广晟、章孝林；中泰证券资管：陈佳玲；中英益利资管：高婧；朴易资管：尚志强；淡水泉投资：张汀；冰湖投资：黄榆翔；宁银理财：孙文瑞；中兴威投资：卢晓冬；长安基金：张云凯；风和投资：顾之也；花旗：蔡一菁；TX CAPITAL (HK) LIMITED：Feng Yanyan；相生资管：张涛；安和私募证券投资基金：王珏；Schroders：Candice Chen；合煦智远基金：程卉超；长城基金：张宇琛；Dymon Asia Capital (HK) Limited：He Shuai；国泰基金：施钰；枫瑞私募基金：吴蕊；敦和资管：陈文敏；途灵资管：符涓涓；Sumitomo Mitsui Trust Bank：胡雯矜；招银理财：龚正欢；淳厚基金：顾伟；工银瑞信基金：文杰等。</p>
时间	2023年8月25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 style="text-align: center;">一、公司 2023 年半年度主要经营工作情况介绍</p> <p>2023 年上半年，外部环境不确定性进一步增强。世界经济复苏乏力，贸易摩擦加剧，通胀仍处高位，主要经济体货币政策紧缩外溢效应突出，国际大宗商品价格整体下行。国内经济社会全面恢复常态化运行，经济发展总体稳定，但内生动力不强，需求驱动不足，预期转弱。受此影响，塑料管道行业也面临诸多挑战和压力，地产领域持续低迷，基建投资乏力，市场需求疲弱，行业竞争愈发激烈。</p> <p>面对复杂严峻的外部环境，报告期，公司继续坚持以“可持续发展”为核心，坚持高质量发展不动摇，积极应对市场变局，逆势下奋勇拼搏、攻坚克难，加速转型升级，加快构建优势竞争壁垒，实现了健康、良性发展。2023 年上半年公司实现营业收入 22.37 亿元，较上年同期下降 10.58%；利润总额 5.79 亿元，较上年同期增长 30.78%；归属于上市公司股东的净利润 4.94 亿元，较上年同期增长 35.46%。</p> <p style="text-align: center;">报告期，公司经营管理工作主要围绕以下几方面重点展开：</p>

1、坚持战略引领，加快转型升级步伐。以可持续发展为指引，坚定推进“大系统”“大服务”与“大客户”的战略落地，积极构建新的竞争优势与壁垒。

2、聚焦重点，多措并举深耕零售业务。加强空白和薄弱区域的开发力度；做深、做透专业客户管理，构建共赢体系，打造“首选品牌”；多组合推进“同心圆”战略。零售业务保持了韧性，其他产品收入同比增长 30%左右。

3、加快调整，提升工程业务经营质量。市政工程业务，一方面优化客户结构，聚焦价值客户开发；另一方面加快业务模式的转型落地，积极提升盈利能力。建筑工程业务，聚焦优质客户和项目，并积极向新领域、新技术、新模式方向进行转型，提升核心竞争力与经营质量。

4、稳步布局，扎实推进国际化业务。一是发挥泰国工业园的生产保障职能，加快海外市场拓展；二是加快与新加坡捷流公司的“人才、制度、流程与文化”融合，推动其持续健康发展；三是立足东南亚，加大海外市场拓展力度，进一步夯实国际化业务拓展的基础。

5、数智驱动，打造先进制造基地。一是全面导入新型管理系统，构建一体化基础平台，为生产经营提供数字化管理基础；二是系统规划智能制造蓝图，加快推进智慧工厂建设；三是形成快速响应、闭环管理的服务机制，研产销多层级联动。

6、强将精兵，打造专业化组织与人才梯队。一方面紧扣战略重点，推动组织变革，激发组织新动能；另一方面围绕“精兵强将、组织活力”“人才专业化，干部年轻化”策略，加强关键岗位的继任培养及人才专业化建设，打造创新、专业、高效的人才梯队。

公司 2023 年半年报的亮点与不足

本次半年报的主要亮点有三个方面的：一是在市场竞争趋于白热化的背景下，公司的盈利水平明显提升，主营业务毛利率提升了 3.29%，且零售、建筑工程、市政工程业务均有不同程度的提升；二是在外部环境挑战和风险持续加大的情况下，公司资产保持优质，应收账款、库存控制和现金流等指标更加靓丽，充分体现了高质量发展的内涵；三是在市场疲弱的情况下，公司零售业务承压前行，总体保持了较好的韧性，逐季改善。

同时，公司也存在营业收入下降明显等不足。

二、互动交流

1、公司对于防水业务及净水业务的定位、发展阶段和方向？

答：公司将防水业务及净水业务定位为第二、第三主导产品去培育，其发展的空间较大。目前防水业务基本按计划有序推进；净水业务仍处于摸索阶段，需要进一步完善业务模式；今年以来，两个新业务越来越得到市场的认可。

2、请问防水新规对公司的影响？

答：防水新规更多影响的是工程业务，而公司防水产品主要是零售业务且始终按高标准执行，因此防水新规对公司影响不大。

3、相对防水业务而言，公司进入净水业务的跨度较大，那么竞争优势有哪些？

答：公司将净水业务定位为“全屋净水”，其竞争优势主要在于：一是全屋水系统必须跟管道相连，公司可以通过管道渠道进行配套销售，具有先发优势；二是净水产品的服务属性较强，而公司拥有遍布全国的销售渠道和服务网络，服务优势明显；三是公司净水产品定位高端品牌，产品品质优异。

4、今年原材料价格同比下降，请问公司是否对产品价格进行调整？

答：公司产品定价总体执行成本加成的原则，除了PVC产品因原材料价格大幅下降做了一定调整后，零售类其他产品的价格体系总体保持稳定；工程类产品价格随行就市，按单定价。

5、请问公司上半年各分业务的销售收入占比？

答：2023年半年度公司零售业务、工程业务销售收入占比大致为7:3。

6、请问公司对于目前市场竞争环境的看法及应对？

答：2023年上半年管道行业的市场竞争非常激烈，下半年市场竞争可能会进一步加剧，在这种情况下，公司需要多练内功，提升自身的核心竞争力，通过自身的调整优化与创新变革，推动企业持续健康发展。

7、请公司介绍一下七八月份的市场情况？

答：七八月份市场没有大的好转，整体感觉仍然比较疲弱。

8、请问公司对下半年销售费用情况怎么看？

答：现阶段公司处于转型升级的重要阶段，再加上市场严峻，近几年公司会持续加大市场投入。因此在下半年公司会继续加大对市场的投入，销售费用的总额可能会持续增加。

	<p>9、请问公司收购广州市合信方园工业设备有限公司的原因？</p> <p>答：公司收购新加坡捷流公司主要看重其技术与品牌影响力，而广州合信方园曾是新加坡捷流公司的中国总经销，其在国内做过较多高端建筑项目，品牌影响力较大。通过收购广州合信方园，一方面可以进一步扩大品牌影响力，更好地拓展国内市场；另一方面其高端排水业务应用技术非常成熟，且业务与公司建筑工程业务为同一个板块，协同性较好，希望可以将捷流模式快速复制到国内市场。</p>
附件清单（如有）	无
日期	2023 年 8 月 25 日上午