

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：2022-010

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	广发证券：邹戈、谢璐、刘宁；摩根资管：Ada Gao；长信基金：程昕、齐菲；嘉实基金：沈玉梁、尚广豪、陈路华；大成基金：刘旭、李博、赵蓬；First Fidelity Capital Limited：董如枫；聚鸣投资：钱子毅；源乘投资：马丽娜；盈峰资本：高亚洲；中英人寿保险：王嘉晖；中邮创业基金：王欢；财信证券：陈书剑；西部利得基金：张翔；青骊投资：谢焱；天安人寿保险：高婧；华泰证券：张艺露；高盛证券：郑睿丰；光大证券：陈奇凡、施晓琳；兴业证券：季贤东；天风证券：王悦宜、王雯；平安资本：张超；申港证券：刘宇栋；海通证券：冯晨阳、申浩；中国人寿资产：王风云；蜂巢基金：刘炫成；太平基金：蒋栋轩；中信保诚资管：韩宇；中邮人寿：赵扬、杨琛；西部证券：李华丰；华泰证券资管：罗丹；银河证券：王婷、贾亚萌；招商证券：于泽群、袁定云；Dymon Asia Capital：Hefei Deng；前海精至资产：黄登峰；泰信基金：张振卓；青榕资产：何卉；上银基金：唐云、郑众；摩根大通：戴超；浦银安盛基金：陈晨、周男茜；潼骁投资：印骁峰；银河基金：杨文超；光大证券资管：肖意生；圆信永丰基金：陈臣；华宝基金：董宇博；中信保诚基金：吴一静；弥远投资：简佳；君茂投资：刘娜、潘亚军；博时基金：刘俊诚；Wellington Management Hong Kong Limited：Yang Liu、Ben Chen；上汽臻臻资产：沈怡雯；九泰基金：赵田；永安国富资产：周逸云；民生证券：李阳；广发基金：代振华、李阳；诺德基金：罗世锋；兴银基金管理：吴鹏；东方证券资管：秦绪文、裴政；巴黎资产：王国光；中信证券：刘将超；弘毅远方基金：戴家伟、樊可；双安资产：胡杨；永赢基金：王佳音；汉和汉华资本：李昂；招商基金：严子弈；星石投资：陈飞；Neuberger Berman：Janice Zhang；海宸投资：杨洋；华商基金：常宁；金元顺安基金：贾丽杰；华泰保兴基金：赵健；天弘基金：董建楠；普尔投资：刘祯；国泰君安证券：鲍雁辛、黄涛；恬昱投资：肖建中；亘曦资

	产：林娟；德华创业：丁涛；建信养老金：刘洋；中银国际证券：郭毅；南土资产：张晓冬；中信建投证券：易杰锋；信达澳银基金：刘维华；交银施罗德基金：张晨；浙商证券资管：唐靓；睿远基金：李一鸣；中泰证券：孙颖；国联证券：吴成鼎；宁银理财：孙文瑞；新华基金：张霖；中金资管：范海涛；德邦基金：房建威；南方基金：李锦文；安信基金管理：张明；淡水泉投资：叶智深；鑫绰投资：沈扬等。
时间	2022年3月31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、公司董秘兼副总经理谭梅女士作公司基本面情况介绍</p> <p style="text-align: center;">（一）公司 2021 年经营情况</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。受此影响，塑料管道行业也面临诸多挑战，原材料价格不断上涨、地产调控持续深入、基建项目投资放缓、“双碳政策”加速推进等因素叠加进一步加速了行业洗牌，企业间的竞争愈加激烈。</p> <p>面对错综复杂的国际国内形势和严峻的挑战，报告期公司坚持以“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，实现了经营业绩的稳健增长。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的影响，比上年同期增长 17%左右。</p> <p>本次年报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；五是公</p>

司 2021 年拟分红总额占当年实现利润的 78%，保持了一贯的高分红水平，充分体现了对投资者的尊重和股东的合理回报。

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。

（二）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。

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。

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。

二、互动交流

1、公司 2021 年销售增速较快，主要原因是什么？未来这种高增速是否可持续？

答：2021 年公司销售收入增长较好，首先是因为公司战略目标明确，战略路径清晰、措施得力，落地执行到位，报告期公司各项业务稳健发展，特别是零售业务快速增长。其次，因原材料价格大幅上涨，也有产品提价因素的影响，但主要还是第一个方面的因素影响。

2022 年度公司营业收入目标为力争达到 73.50 亿元，同比增长 15%左右。公司的长远目标是追求企业的长期可持续发展，做百年企业，因此，我们希望通过不懈努力，促进企业长期稳健发展。

2、请公司展望一下零售业务、工程业务新一年的增速情况？

答：2022 年，公司继续坚持“零售、工程”双轮驱动，业务增速的影响因素很多，相对而言，零售业务稳定性更强，工程业务弹性更大。

	<p>3、近期原油大幅上涨后，公司原材料价格的变化趋势以及对公司影响如何？</p> <p>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，近期受地缘政治和局部冲突的影响，原油价格涨幅较大，但管道原材料的价格波动相对没那么大。同时，公司产品定价主要采取成本加成法，零售类产品的价格体系相对比较稳定，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。目前公司受到的影响不大。</p> <p>4、请问目前政策层面对公司工程业务的影响？</p> <p>答：对于建筑工程而言，近期房地产政策都在进行调整，但是很多政策要最终落地都有一个过程，2022年建筑工程业务面临的外部环境依然比较严峻，市场竞争更加激烈，因此公司坚持“风险控制第一”的原则，优选客户，优选项目，积极趋利避害；对于市政工程业务，目前出台的支持政策非常多，但是在公司业务和订单层面还没有看到特别大的变化，目前处于比较正常的发展状态。</p> <p>5、请问公司如何实现“系统集成”？</p> <p>答：“系统集成”是公司现有商业模式的升级，也是顺应消费升级的必然选择。公司希望通过“系统集成+服务”系统解决消费者的痛点问题，提升消费者的体验，构建更宽的护城河。但这个商业模式实施的难度较大，公司会因地制宜、分步推进。</p> <p>6、请问公司研发中提到的“新材料、新装备和新设计”应如何理解？</p> <p>答：技术研发作为公司新一年的核心工作，将从新材料、新装备、新设计以及成本控制四个方面进行突破，这是提升产品竞争力和研发实力的四个方向或者说是路径，通过这四个方面的突破，提升三个层次的研发成效：一是以市场需求为导向，对现有产品进行升级换代，确保产品性能最优；二是通过新项目和新产品的研发，进一步完善产品链，提升产品组合以及系统化竞争力；三是基于未来发展做前瞻性的项目研发和储备，从而确保公司在不同阶段均能保持持续的竞争力。</p> <p>7、请问公司如何升级“星管家”服务？</p> <p>答：主要通过以下方式：一方面不断规范服务流程，提升服务水准，全面优化服务体系；另一方面系统整合相关资源，着力打造服务平台，构建系统性服务。</p> <p>8、请问目前公司销售网点的情况？</p>
--	---

	<p>答：目前公司终端营销网点为 30,000 家左右。</p> <p>9、请问目前阶段性的疫情对公司的影响？</p> <p>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、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，以应对后续疫情缓和时的市场拓展。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。</p>
附件清单（如有）	无
日期	2022 年 3 月 31 日上午