

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：2024-025

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：投资者接待日活动
参与单位名称及人员姓名	中信证券：孙明新；广发证券：谢璐；UBS：李欣蕾；中金公司：杨茂达；国泰君安证券：花健祎、胡晓伊、马琪；长江证券：李浩；海通证券：冯晨阳、申浩；国投证券：董文静；华安证券：杨光；招商证券：袁定云；中泰证券：聂磊；民生证券：易智娴；财通证券：陈琳云；德邦证券：王逸枫；东北证券：陶昕媛；东吴证券：任婕；国盛证券：陈冠宇；华源证券：唐志玮；天风证券：王悦宜；西部证券：张珂嘉；兴业证券：陈宣屹；银河证券：贾亚萌；甬兴证券：李瑶芝；国华人寿：刘一瑾；海富通基金：赵欣悦；华能贵诚信托：宋环宇；汇添富基金：黄和清；明澄投资：燕云、郑川鼎；睿远基金：戎哲宇；太平资产：邵一真；长信基金：朱辰菲；招银理财：龚正欢；中泰资管：陈佳玲；个人：景思杰、李文龙、郑春英、徐悦、夏佳伟、胡凯伦；Point72：李晓峥。
时间	2024年9月4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，董事、董秘兼副总经理谭梅女士，财务总监陈安门先生，证券事务代表章佳佳女士等
投资者关系活动主要内容介绍	<p style="text-align: center;">一、公司 2024 年半年度业绩解读</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>2024 年上半年，外部环境复杂性、严峻性、不确定性明显上升。全球经济增长动能偏弱；国内经济虽然总体平稳，但有效需求疲弱，地产行业仍待有效复苏，基建项目动能乏力，经济增长压力较大。受此影响，塑料管道行业需求减少，行业竞争进一步加剧，塑料管道企业的发展充满压力和挑战。</p> <p style="text-align: center;">2、行业发展现状</p>

近年来，受宏观经济环境影响，塑料管道行业承压发展，速度明显放缓。2024年上半年，虽然我国经济运行总体平稳，政府采取了一系列措施来提振市场，但消费信心依然不足、终端零售市场需求疲弱。地产、市政、基建等领域受多种因素影响项目开工数量大幅减少、建设进度明显放缓，市场低迷。受此影响，塑料管道行业竞争趋于白热化，行业洗牌进一步加速，品牌企业竞争愈发激烈。

（二）公司经营情况概述

面对复杂严峻的外部环境，报告期，公司继续以“可持续发展”为核心，以市场为导向，以客户为中心，直面困难与挑战，聚焦业务重点，强抓战略落地执行，全面深化转型升级，不断强化竞争优势；同时，逆境下充分发挥“拼”字精神，苦字当头、快速调整，积极提升市场份额，促进公司健康发展。

2024年上半年公司实现营业收入23.43亿元，较上年同期增长4.73%；归属于上市公司股东的净利润3.40亿元，较上年同期下降31.23%，主要系宁波东鹏合立股权投资合伙企业（有限合伙）的投资收益较上年同期减少1.6亿元所致；归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润3.40亿元，较上年同期下降0.37%。

报告期，公司经营管理工作主要围绕以下几方面重点展开：

- 1、聚焦重点，深耕零售，逆势攻坚提升市占率。
- 2、坚持“风险控制第一”原则，持续推进工程业务提质转型。
- 3、稳扎稳打，有序推进国际化战略步伐。
- 4、以强协同、数字化为引擎，持续推进技术创新与制造升级。
- 5、加强品牌建设，提升品牌形象与影响力。
- 6、紧扣公司发展战略，做好组织保障。

（三）公司2024年半年报的亮点与不足

本次半年报的主要亮点有四个方面：一是在外部环境恶劣、市场整体需求大幅萎缩的情况下，公司营业收入保持了较好的韧性，特别是零售业务基本保持稳定；二是在价格战白热化的情况下，公司毛利率保持了较高的水平，综合毛利率以及主要产品毛利率均有所提升；三是在市场需求萎缩、行业竞争进一步加剧的环境下，零售业务市占率得到了持续提升；四是公司资产质量依然保持优质，现金流良好，剔除浙江可瑞公司并表带来的影响，应收账款未增加等。

同时，公司也存在市场需求不断萎缩，消费疲弱，竞争加剧，营收业绩与目标

差距较大等不足。

二、互动交流

1、在市场竞争加剧的情况下，请问公司零售产品的价格体系是否有调整？

答：公司产品的定价总体执行成本加成的原则，除了部分产品价格因原材料价格大幅下降有所下调外，今年零售业务大部分产品的价格体系基本保持稳定。

2、请问公司 PPR 产品是否感受到消费降级的冲击？

答：作为家庭装修中的隐蔽工程，PPR 产品是涉及饮用水安全的刚需产品，与个人健康密切相关，消费者对其的关注度与重视度较高，相应地受消费降级的影响较小。

3、其他产品上半年营收实现 45.3%的正增长，如何细分？

答：2024 年上半年，其他产品的营业收入增长主要为：一是浙江可瑞公司并表带来 1.6 亿多收入；二是防水业务的稳健增长。

4、请问公司海外市场的发展情况如何？

答：目前公司海外业务稳步布局和推进中，包括营销网络的搭建及国际化团队的培养，品牌国际化和自有化的推进，生产基地的布局，海外技术研发和投资平台的设立等。

5、请问公司 2024 年的资本开支情况？

答：预计公司 2024 年的资本开支在 3 个亿左右，主要用于生产基地的扩建、设备的新增与智能化改造、新业务的产能增加等。

6、请问公司海外业务的现金流情况如何？

答：公司海外业务总体的应收账款控制得较好，现金流状况良好。

7、请问公司七、八月份的市场需求情况如何？

答：目前各业务的市场需求仍然比较疲弱，没有看到明显改善的情况。

8、请问公司防水业务为何能在行业竞争加大的情况下实现逆势增长？

答：公司防水业务主要采取“产品+服务”的业务模式，并依托原有管道销售渠道来推进市场开拓，其高品质的产品与服务逐步得到业主的高度认同，因此防水业务持续健康发展。

9、请问公司对于净水业务的调整措施有哪些？

	<p>答：公司净水业务重点就组织变革、产品创新、渠道赋能以及商业模式等方面进行了优化和完善，同时也借助影视明星刘诗诗的代言，加强品牌的宣传与推广，希望后续逐步见到成效。</p> <p>10、请问目前公司和家装公司渠道合作的情况如何？</p> <p>答：公司与全国性和区域性头部家装公司建立了广泛的合作关系，但合作的深度和广度有待进一步提高。</p> <p>11、公司销售费用增长，后续如何平衡费用投入和净利润的关系？</p> <p>答：目前公司市场仍处于拓展阶段，在当前市场竞争如此激烈的情况下，公司会继续加大品牌渠道与市场推广的力度，但同时也会量力而行，在可控的范围内合理支出每笔销售费用。</p> <p>12、当前市场环境下，公司开拓新区域市场的难度是否会持续升级，公司的应对策略？</p> <p>答：在当前市场竞争白热化的情况下，开拓新区域市场的难度肯定会升级，我们也认为行业必将经历一个残酷的洗牌，对此，我们会因地制宜、因事制宜，针对不同市场的竞争状况采取不同的策略，从而更好地开拓市场，提高市场占有率。</p> <p>13、请问公司的分红政策是否会有变化？</p> <p>答：公司的分红政策总体比较稳定，未来会继续遵循《公司章程》《公司未来三年股东回报规划》等规定，综合考虑多种因素后提出当年的利润分配方案。</p> <p>14、可瑞和捷流是否有计提商誉的可能性？</p> <p>答：公司一直秉承谨慎和严格的原则计提商誉，根据会计准则以及审计机构评判，该提则提。截至 2023 年底，公司已经对新加坡捷流公司全额计提商誉，对广州合信公司部分计提商誉。</p> <p>15、请公司展望一下今年防水业务的发展如何？</p> <p>答：目前公司防水业务稳步推进中，下半年整体的环境估计更加严峻，其业务发展可能也会面临更大的压力。</p>
附件清单（如有）	无
日期	2024 年 9 月 4 日