

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：2024-023

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>长江证券：李浩、张佩、董超；摩根资管：高云；华宝基金：董宇博；国华兴益保险：韩冬伟；中泰资管：徐志敏、陈佳玲、郑日、陶世奇；聚鸣投资：钱子毅；光大保德信基金：陆达之、李峙屹；天弘基金：杨大志；诺安基金：吕铀；紫金矿业投资：李世春；汇添富基金：黄和清、劳杰男、李超；杉树资管：杨奥；睿郡资管：苏华立；狮城产业投资：刘濯宇；交银施罗德金：张晨；源乐晟资管：刘碧；清水源投资：吴伟；工银理财：斯华景；德邦基金：吴志鹏、黎莹；睿璞投资：田振刚；信达澳银基金：刘维华、李琳娜；鹏华基金：曾欣；国泰基金：李恒；中信证券资管：程威；泉果基金：尚广豪；泰康资产：陈怡；玄元投资：曾琳；财通证券资管：陈建新；中信证券：冷威；广发证券：谢璐、张乾；国投证券：陈依凡；Jefferies：Jason Tan、Tao Bei；国盛证券：张润；明河投资：杨伊淳；才誉资管：唐毅；广发基金：代振华；FIL Asia Holdings Pte Limited：Max Liang；中泰证券：孙颖、刘铭政；东吴证券：房大磊、任婕；双安资管：周诗琪；浙商证券：刘梓晔；国泰君安：花健祎；递归资产：陈曦；摩根士丹利：蒋卓；德邦证券：闫广；国联证券：武慧东、吴红艳；高盛：闫菽灵；招商证券：袁定云；海通证券：冯晨阳；中邮证券：刘意纯；中金公司：杨茂达；首域盈信：柯雷、陈希骅；工银安盛：唐苓；人寿资产：王风云；东方证券资管：罗霄；弘尚资管：周晨、肖莹；高信百诺投资：田晏丞；国金证券资管：邱友锋；大成基金：刘旭、谢树铭；毕盛投资：孙鹏；博时基金：刘俊诚；华泰证券资管：施浅草；MFS：柴卉；平安资管：吴绪越；新华资产：雷凯；路博迈基金：黄道立；清和泉资本：赵宇亮；巨杉资产：李晓真；工银瑞信：文杰；五地私募基金：成佩剑；荷宝私募基金：吕任卿；太平基金：卢文汉；东方证券：王树娟；宽远资产：何潇；西部利得基金：温震宇等。</p>
时间	2024年8月26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 2024 年半年度主要经营情况介绍</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，地缘政治冲突、国际贸易摩擦等问题频发；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，塑料管道行业有效需求减少，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>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，全力打好狙击战，积极抢占市场份额，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的投资收益较上年同期减少 1.60 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%。</p> <p>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。</p> <p style="text-align: center;">公司 2024 年半年报的亮点与不足</p> <p>本次半年报的主要亮点有四个方面：一是在外部环境恶劣、市场整体需求大幅收缩的情况下，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；二是在价格战趋于白热化的情况下，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。</p> <p>当然，公司也存在销售压力较大等不足。下半年，市场竞争依然会很激烈，如</p>

何在空前激烈的竞争中保持较好的市占率及盈利水平，这也是公司下半年面临的主要问题。针对严峻的外部环境，公司将充分发挥“拼”字精神，直面困难与挑战，聚焦重点，积极创新应变，努力推动公司持续健康发展。

二、互动交流

1、目前市场竞争压力较大，请问公司是否会调整产品价格体系？

答：公司产品的定价总体执行成本加成的原则，零售业务核心产品的价格体系基本保持稳定。工程业务随行就市，按单定价。

2、请问公司 2024 年上半年销售费用增加较多的原因？

答：公司上半年销售费用增加较多的主要原因为：一是公司目前仍处于市场拓展阶段，相应地在市场宣传推广及服务端，增加了费用投入；二是浙江可瑞等公司并表所致。

3、上半年零售与工程业务占比？

答：2024 年半年度公司零售业务、工程业务的营业收入占比大致为 69%:31%。

4、二季度剔除投资收益影响，净利润下降的原因？

答：一是今年第二季度与上年同期对比，公司销售费用增加较多；二是浙江可瑞与广州合信等公司亏损较多。如果剔除前述两个因素，二季度的营业利润基本持平。

5、请问公司目前渠道库存多吗？

答：目前公司渠道库存比较正常。

6、请问公司的分红政策是否会有变化？

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。

7、请问公司如何看待家装公司、整装公司的崛起？

答：我们认为家装、整装公司是公司的合作伙伴之一，其不断发展对公司而言亦是好事。公司需要做的是，在其发展的不同阶段能够提供他们所需要的且具有竞争力的产品和服务。

8、请问公司净水业务的调整情况如何？

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，目前尚处于调整过程中。
附件清单（如有）	无
日期	2024年8月26日上午