

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：2024-024

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	Citi: Eric Lau, Alice Cai; Polymer Capital MAN (HK): Pan Hui、Raymond Choi、Alicia Zhang、Ronnie Ruan; Mass Financial Services (MFS): Flora Chai; Avanda Investment Management: David Wang; Bluecrest Capital: Tony Zhang; Bocom International Holdings: Nathan Wang; Certitudo: Ansel Lu; Dymon Asia Capital (Singapore): Ciara Wen; Foresight Fund (HONG KONG) LTD: Du Liu; GIC (Govt of Singapore): Troy Liu; Generation Investment Management LLP: Tiantian Li; Goldman Sachs Asset Management: Christine Pu; Manulife Asset Mgmt (HK) Ltd: Wenlin Li; Pinebridge Investments Asia Ltd: Tony Lau; PingAn Ins Group Co of China: Vivien Hu; Pleiad Investment Advisors Ltd: Simon Sun; Schonfeld Strategic Adv HK Ltd: Johnson Lin; Symmetry Investments LP: Carey Shi; Value Partners: Jing Luo; Wellington Management Company: Ben Chen; Abrdn: Nicholas Yeo; 南方基金: 于泽群、李锦文、陈卓、蒋秋洁、林乐峰、卢玉珊、潘越、余一鸣、朱伟豪、金岚枫、林朝雄、刘祎等。
时间	2024年8月26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>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</p>

展充满压力和挑战。

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%。

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。

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。

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、请问公司 2024 年半年度各业务的销售收入占比？

答：2024 年半年度公司零售业务、工程业务销售收入占比大致为 69%:31%。

	<p>2、今年是公司首次进行中期分红，请问全年的分红指引如何？</p> <p>答：公司的分红政策总体比较稳定，本次中期分红更多的是响应监管部门“提高分红比例、提升分红频次”的号召，全年会继续遵循《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制定相应利润分配方案。</p> <p>3、公司 2024 年上半年销售费用为什么增加较多？</p> <p>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。</p> <p>4、公司对净水业务有哪些调整？</p> <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，目前尚处于调整过程中。</p> <p>5、目前市场压力大，请问公司会调价吗？</p> <p>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。</p> <p>6、请问公司渠道库存情况如何？</p> <p>答：目前公司渠道库存比较正常。</p> <p>7、当前零售市场低迷，请问公司应对的策略有哪些？</p> <p>答：面对低迷的市场环境，公司零售业务主要从三个方向去努力：一是提市占率，进一步完善渠道与通路建设，不断提升市场占有率；二是扩品类，加大同心圆业务拓展力度，提升户均额；三是加快商业模式升级，进一步提升核心竞争力，推动公司持续稳健发展。</p> <p>8、请问公司七、八月份的市场需求情况如何？</p> <p>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。</p> <p>9、请问公司海外业务的发展情况？</p> <p>答：目前公司海外业务以工程业务为主，主要跟随国家“一带一路”的步伐开展相应的市场布局与拓展，今年上半年发展情况较好，但总体规模目前仍然较小。</p>
附件清单（如有）	无
日期	2024 年 8 月 26 日下午