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：2016-010

|  |  |
| --- | --- |
| **投资者关系活动类别** | □特定对象调研 □分析师会议□媒体采访 □业绩说明会□新闻发布会 □路演活动□现场参观 √其他：电话会议 |
| **参与单位名称及人员姓名** | 国泰君安证券：鲍雁辛、黄涛、戚舒扬、冷玉洁等；汇添富基金：温宇峰；东北证券：余成；兴业证券：顾伟；上海万丰投资：胡江宾；上海米牛投资：黄伟；信诚基金：叶飞；元石资本：许晓宇；华夏人寿：谢达成；华富基金：王帅；原石资本：赵恒；国联安基金：顾益辉；复华投信：于文耀；安邦资管：张书穹；宏铭投资：郑琢璞；富安达基金：栾庆帅；富敦投资：王宇轩；广发证券：饶小飞；彤源投资：薛凌云；新华基金：刘斌；景林资产：李署；景泰利丰投资：邹军辉；汉享投资：沈通；汉和资本：郝唯一；浙商保险：纽文冲；深圳鹏城基石投资：钱翔；源乘投资：曾尚；爱建证券：史建平；赛领资本：尹智慧；路博迈基金：杜延奕；鑫元基金：丁月；银河基金：王翊；长沙资产管理有限公司：许俊杰；陆家嘴信托：张臻；陶氏中国投资有限公司：王佳华；鹏华基金：谢淑英等 |
| **时间** | 2016年8月10日 |
| **地点** | 公司 |
| **上市公司接待人员姓名** | 谭梅、陈安门、李晓明等 |
| **投资者关系活动主要内容介绍** | **一、公司2016年上半年度经营情况介绍**今年国内国际环境复杂，全球经济徘徊震荡。国内调整结构促转型关键时期，长期积累的矛盾凸显。经济企稳基础不牢固，所以塑料管道整体需求较平稳，竞争加剧，调整和机会并存。面对错综复杂的国内外宏观经济形势和行业环境，报告期内公司切实贯彻年度经营思路和市场策略，创变思维，强化执行，实现了经营业绩的稳健增长。2016年上半年度公司实现营业收入13.23亿元，比上年同期增长18.53%；利润总额2.94亿元，比上年同期增长31.17%；归属于上市公司股东的净利润2.47亿元，比上年同期增长29.45%；综合毛利率提高了3.23个百分点。公司上半年度重点工作主要有以下几个方面：（1）完善产业布局，强化渠道管理与配置功能。一是稳步推进西安生产基地的筹建工作；二是进一步完善全国营销渠道的建设，提升网点的质与量；三是做好同渠道产品的延伸，积极发挥渠道的放大功能。（2）优化营销模式，实现业绩稳步增长。不断优化营销模式，完善星管家服务体系；同时不断创新求变，通过多种方式强化市场拓展，提升管理水平，使各项业务稳健发展，经营质量进一步提升。（3）研发方面。公司坚持前瞻性的眼光和国际领先的视野，以市场为导向、以转化为核心，不断拓展研发领域，加大研发投入，采购先进的研发设备，积极引进博士等高端人才，完善博士后工作站、省级企业技术中心等研发平台的建设，不仅明显提升现有产品的性能和集成供应能力，而且开发和储备了一大批新产品、新项目和新技术，形成了滚动式可持续的项目开发格局。（4）精益智造，实现制造升级。紧扣“高端管道典范”的品牌定位，立足制造现场，大力推进“三化”融合，加快“机器换人、智能制造”的步伐，不断提升产品质量和生产效率，全力促进经营上规模、生产上水平。（5）团队建设方面。紧扣公司发展规划与经营重点，积极开展多层次、多项目培训以及实战锻炼，不断优化梯队建设，打造一支骁勇善战的优秀骨干团队；同时积极践行“伟星人”的新内涵, 经销商对伟星文化的认可度进一步提高。（6）激励机制方面。报告期内公司推出第二期股权激励计划，向57名公司董事、高管、主要中层管理骨干以及核心技术和业务骨干授予了1,800万股限制性股票，有效调动了团队的积极性和战斗力，有效促进了报告期各项经营业务的良性发展。2016年公司营业收入目标为31.80亿元，成本及费用力争控制在25亿元左右，上半年度公司完成营业收入计划的41.60%，成本、费用控制在计划的41.52%。下半年度公司将继续执行年初制定的经营策略，在零售方面进一步夯实市场基础，完善营销模式；在工程方面在控制风险的前提下积极开拓，争取实现公司各项业务的良性、快速发展；三是加快其他业务的培育步伐，加强公司新的盈利增长点。**二、互动问答情况**1、公司2016年上半年毛利率进一步上升，主要原因是什么？对未来毛利率水平可延续性的判断？答：公司2016年上半年度综合毛利率维持了较高水平，主要原因有：一是因公司在原材料价格低点有备库，所以上半年整体原材料采购价格较上年同期下降；二是公司以PPR为主的零售业务占比有所提升，带动综合毛利率上升；三是规模效应发挥，制造成本下降。未来公司将继续努力保持盈利水平。2、请问公司有参与地方政府的PPP项目吗？答：公司目前没有参与PPP项目，今后参与的可能性也不大。因为塑料管道空间很大，有更好的项目值得去做。3、公司对工程业务的规划？答：公司自2014年下半年开始调整工程业务模式，在组织架构、激励机制、运营模式等方面做了全面调整，经过不断努力，逐渐产生一些成效，未来公司将继续以风险控制为前提，积极把握各种机遇，进一步发展壮大工程业务。4、请问原材料上涨多少会触发公司产品的提价？答：公司产品的定价主要采取成本加成法，公司会尽量保持产品终端价格的稳定，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。相对来说，零售类产品价格体系相对稳定，工程类业务产品定价随行就市，根据具体情况而定。5、请问公司新产品的研发进展情况？答：公司一直非常重视研发工作，新产品的研发主要包括：一是做好现有产品的技术升级；二是做好新产品的开发，拓展产品链；三是加强新项目的研发，主要基于未来发展趋势，新材料、新技术和新领域着手，做一些前瞻性的项目研发，比如工业管道领域的拓展。目前公司已研发并储备了一大批新产品，也有部分已小批量投入市场。6、公司全国渠道建设的进展情况？答：目前公司已搭建好全国性营销网络的框架，未来公司将在成熟区域继续推进渠道纵向下沉；在薄弱区域增加营销网点密度，进一步提升渠道的营销能力。2016年上半年公司主要针对终端网点的质量进行进一步提升，并取得较好效果。7、请问公司对未来的分红政策怎么考虑？答：公司每年的利润分配方案都是在综合自身发展实际和战略、现金流状况、股东意愿、外部环境等因素的基础上，并充分考虑投资者的合理回报后决定的。未来公司也会严格按照《公司章程》等相关规定以及公司经营发展的具体情况制定相应的利润分配方案。8、公司设立并购基金是否意味开始考虑外延？外延的方向是哪些？答：公司设立股权投资基金主要是出于两方面的考虑：一是希望借助资本市场和专业化的管理，能有更多机会寻找合适的标的，实现产业相关性的拓展和突破，培育和储备更多有发展潜力的新项目等，实现公司长期可持续发展；二是充分利用公司现有良好的现金流，进行一些投资收益。9、上半年华东和西部市场增速快，主要是PPR还是PE贡献的？答：主要还是归于PPR零售业务的增长。一是消费升级，公司“产品+服务”的模式得到了市场较高的认同；二是销售渠道的拓展和功能提升。 |
| **附件清单（如有）** | 无 |
| **日期** | 2016年8月10日 |