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：2018-014

|  |  |
| --- | --- |
| **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 |
| **参与单位名称及人员姓名** | 中泰证券：张琰、孙颖；中信证券：郭皓；申万宏源：戴铭余；国金证券：黄俊伟；嘉实基金：高健；上海重阳投资：吴伟荣。 |
| **时间** | 2018年5月25日 |
| **地点** | 公司会议室 |
| **上市公司接待人员姓名** | 谭梅、章佳佳 |
| **投资者关系活动主要内容介绍** | 1、请介绍一下公司的营销模式？答：公司的营销模式主要分为直销和经销两种。公司零售业务采取经销方式，工程业务以直销为主、经销为辅。2、原油价格上涨，对公司有何影响？答：公司主要原材料属于石化下游产品，其价格一般会受原油价格、产能供给以及市场需求等因素的影响，但与原油价格的波动并不完全一致，波幅相对较小且有一定滞后性。3、请问公司今年产品有提价吗？答：公司产品定价主要采用成本加成法。对于工程类产品，通常按单定价，会根据成本变动情况作出相应调整；对于零售类产品，公司会尽量保持终端价格体系的稳定，如果原材料价格上涨明显，会综合市场情况考虑调整，目前未作大的调整。4、请问公司如何保证产品品质优异？答：公司采用优质原料、先进生产设备和工艺技术、严格的质量管控措施等，确保公司产品的优异品质。5、公司工程业务主要有哪些？答：公司工程业务主要分为市政工程、燃气业务、房产工程。6、请问公司零售终端的采购权主要在谁？答：公司零售业务的采购对象主要有家装公司、工长、业主等，不同区域市场的采购对象占比不同。7、请问星管家团队属于公司员工吗？答：公司零售直营市场的星管家服务人员属于公司员工。8、请问公司海外市场拓展情况？答：目前公司出口业务规模不大，主要为“一带一路”沿线国家，比如东南亚国家。9、请问净水业务的发展情况？答：公司安内特前置过滤器推出以来市场总体反馈比较不错，销售进展顺利，不过受限于市场成熟度、经济水平、消费习惯等因素，不同区域市场的接受程度有所不同。10、请问公司防水业务的组织架构情况？和管道业务是分开的吗？答：公司设立了防水子公司，有专门的团队负责运营。其营销、服务团队等都是独立的。11、请问防水业务目前市场拓展情况？答：公司防水业务于2017年下半年开始在华东区域部分市场试点，试点城市客户反响较好。今年公司防水业务重点在华东区域全面推广，其他区域有选择性去做试点推广。12、公司华东地区一直保持良好的发展，请问华中、西部地区的市场情况？答：公司华中地区在近几年市场开拓的基础上，2017年进一步加大了拓展力度，实现营收同比46%的增长；西部地区营收占比10%左右，零售业务发展良好，工程业务正在不断调整优化。今后公司也会继续加大各个市场的开拓力度。13、公司2018年收入增速目标为20%，请问分产品的增长目标？答：2018年公司将执行“零售、工程双轮驱动”的发展战略，零售、工程业务都将保持稳健的增长态势。14、请问精装修趋势对公司的影响？答：住宅精装修是行业未来发展的趋势，对于公司来说机会与挑战并存。精装修对整体品质的要求会比毛坯房高，为了避免因隐形工程问题而对装修造成严重影响，采购方往往会趋向选用质量有保证的管道等隐性材料，而公司定位高端管道典范，且产品配套齐全，营销和服务网络分布广，具有较强的配送能力、综合服务能力等，这有利于公司开展房产工程业务。另一方面，全装修的政策要求对零售业务来说新房装修的量可能会减少，但由于其并非涵盖全部区域，而且二手房的装修、翻新需求开始显现，存量市场逐步壮大，因此，对公司零售业务影响不会很大。 |
| **附件清单（如有）** | 无 |
| **日期** | 2018年5月25日 |