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：2018-015

|  |  |
| --- | --- |
| **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** | 海通证券：冯晨阳；鲍尔太平：李峻、周诚、罗贤润。 |
| **时间** | 2018年6月1日 |
| **地点** | 公司 |
| **上市公司接待人员姓名** | 谭梅等 |
| **投资者关系活动主要内容介绍** | 1、请介绍一下公司产品应用情况？  答：公司管道类产品分为三大系列：一是PPR系列管材管件，主要应用于建筑内冷热给水；二是PE系列管材管件，主要应用于市政供水、采暖、燃气、市政排水排污等领域；三是PVC系列管材管件，主要应用于建筑内排水、电力护套以及市政排水排污等领域。  2、请问公司产品的原材料成本占比情况？  答：原材料成本占比70-80%左右，不同产品略有不同。  3、请问公司原材料价格与原油价格的关联性？  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。  4、请问公司产品价格一般多久调整，以及调整幅度？  答：公司不是根据时间长短来制定价格，公司产品定价主要采取成本加成法，所以通常而言价格调整与成本直接关联。零售类产品，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；工程类产品，产品价格随行就市，按单定价。  5、请问目前公司产品在二手房的应用比例？  答：目前总体来看，二次装修占比小于新房装修，但不同区域市场的新房和二手房装修比例有所不同。未来二手房的装修比例会进一步上升。  6、请问公司各区域市场的发展情况？  答：目前公司华东地区营收占比最高，为50%以上，发展相对成熟，一直保持略高于各区域平均增长速度的水平；华北地区营收占比20%左右，经过近几年产品结构的不断调整优化，工程和零售业务都实现良性快速增长；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；华中地区因近年来加大市场开拓力度，2017年实现营收同比46%的增长；东北和华南地区业务相对薄弱，公司也会逐步加大市场开拓力度。  7、请问公司今年20%的收入增速主要来源于华东还是华中地区？  答：不仅仅是某一个区域市场，而是全国市场的拓展。  8、公司为什么将今年收入增速目标提至20%？  答：2016年公司制定营收目标相对谨慎，今年重点希望通过发挥主观能动性，努力克服客观环境的不利影响，进一步提高市场占有率。另一方面，公司今年提出“零售、工程双轮驱动”发展战略，希望在零售业务保持稳健增长的同时，工程业务也能保持健康增长态势。  9、请问防水业务的进展情况？  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。  10、请问星管家服务对销售的提升作用？  答：公司在行业内首创“星管家”服务，通过包括产品真伪鉴定、高倍水压测试、拍摄录制管路走向图、专业讲解产品知识和使用须知等服务内容，大大减少安装隐患，解除消费者的后顾之忧，受到了消费者的青睐，对销售的促进作用明显，也带动了整个行业对服务的重视和规范发展。  11、请问消费者愿意用伟星的原因是什么？  答：源于公司优异的产品品质和服务，对“伟星”品牌的认可。 |
| **附件清单（如有）** | 无 |
| **日期** | 2018年6月1日 |