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：2018-018

|  |  |
| --- | --- |
| **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** | 涌金投资：张原铭、董非。 |
| **时间** | 2018年6月26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、请问公司PPR产品的市占率情况？  答：目前公司PPR产品全国市占率为7%左右。  2、PPR行业格局一直比较分散，请问行业集中度是否到达了提升的拐点？  答：目前行业的产业结构不断优化，行业集中度处于逐步提升中。  3、请问公司PPR零售端的销售对象主要有哪些？以及分别占比情况？  答：公司PPR产品零售端的采购对象主要有家装公司、水工工长、业主等。不同城市的采购情况会有所不同，一、二线城市以家装公司采购居多，三、四线城市以水工工长和业主采购居多。  4、请介绍一下公司零售直营市场？  答：公司零售直营市场的定位和功能主要为：一是试验田和样板市场，具有标杆作用，对于一些新产品、新模式、新政策的推广和实施通常在直营市场先行试点，成熟以后再向其他市场推广；二是练兵场，对团队尤其是新营销人员可以加强锻炼和培养；三是盈利点，相对来说其增速和盈利水平更高，是各销售分公司重要的利润来源。  5、请介绍一下公司经销模式的优缺点？  答：相对于传统的经销模式，公司的经销模式主要有如下特点：一是经销商的层级相对较少，一般为2、3级，比较扁平；二是在全国各地设立了30多家分公司，负责统筹管理各区域市场，公司对市场的把控能力以及渠道的执行力较强；三是销售分公司及销售人员分布在市场一线，同时也是庞大的信息网络，可以将市场的信息迅速反馈到公司本部，加快公司对市场的反应速度。但同时，这种营销模式也存在着管理难度大、销售费用较高等缺点。  6、请问公司防水业务的主要应用领域？以及目前的发展情况？  答：公司防水业务定位高端家装防水。该业务于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。  7、请问公司如何让终端消费者认可伟星高端品牌？  答：主要为：一是公司采用优质原料、先进生产设备和工艺技术、严格的质量管控措施等，保证产品优异品质；二是公司从隐形工程“痛点”出发，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，受到了消费者的一致认可。  8、公司今年的销售规划？  答：公司今年营业收入目标力争达到46.8亿元，同比增长20%左右。  9、请问公司PPR业务未来的增长空间主要是什么？  答：主要为：一是市占率的提升，目前每个区域市场都有着较大的发展空间；二是单户销量的提升，主要通过不断升级老产品和开发新的产品系统来实现，比如水力平衡系统，即开即热热水循环系统等。  10、请问公司未来3-5年的扩产规划？  答：公司一直遵循 “先有市场、后建工厂”，“经营带动生产、生产促进经营”的思路进行产能布局，未来公司会根据战略规划、市场需求情况及营销渠道建设情况等进一步扩充完善。 |
| **附件清单（如有）** | 无 |
| **日期** | 2018年6月26日 |