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：2018-024

|  |  |
| --- | --- |
|  | □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** | 广发证券：谢璐；永安国富资管：周逸云；富恩德基金：薛潇；中金基金：于智伟；金鹰基金：李贺；富国基金：徐颖真；万正资本：韦明亮；上海中域投资：袁鹏涛；上海红象投资：黄一帆；上海质朴资产管理：李易凡；东方基金：罗诚；中信资管：张妮、程伟庆；信普投资：刘洁；信达澳银：刘伟华；兴业证券：陈文；前海联合基金：郭泰；华夏基金：黄振航；博导基道：钱程；博通投资：田野；嘉实基金：沈玉梁；国投瑞银基金：代振华；国泰基金：李恒；圆信永丰基金：李明阳、陈臣；天虫资本：王嘉怡；天风证券自营：甘力；上海麒石投资：胡行；安信基金：郑婉玲；广发资管：王国光；广州金控：赖欣；招商基金：巫亚军；拾贝投资：刘丰；星石投资：苏贞；景泰利丰投资：吕伟志；武汉招融基金：周孟华；上海毅木资产：任清莲；永生投资：唐丽静；江信基金：王伟、马光耀；上海泊通投资：庄臣；泰康资产：付瑜；浙江善渊投资：蔡骏男；海通证券自营：齐陆；海龙资本：苗蒙；诺德基金：杨雅荃；上海重阳投资：吴伟荣；长安基金：师正浩；融通基金：諶红梅等。 |
| **时间** | 2018年9月17日 |
| **地点** | 公司 |
| **上市公司接待人员姓名** | 谭梅 |
| **投资者关系活动主要内容介绍** | 1、请问公司第三季度经营情况？答：目前公司生产经营情况正常，总体发展比较稳健。2、请问公司三季度产品有无提价？答：目前公司PPR零售类产品的终端价格体系未作调整；工程类业务按单定价，价格随行就市。3、请问公司房产工程的毛利率以及账期情况？答：公司房产工程业务的毛利率为30%左右，账期一般要求控制在3个月以内。4、请问公司对房产工程等各分业务的占比规划？答：公司对每项业务均有销售规模和增速的指标要求，但不对其业务占比作硬性规划。5、请问公司新业务发展情况？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，今年重点在华东区域全面推广，其他区域选择了部分城市做品牌推广，为后续全国市场推广打好基础，总体上比较顺利，产品品质、施工工艺等都受到高度认可，销售基本按年度计划稳步推进。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，目前在公司PPR市占率较高区域以及经济发达区域发展相对较好。6、请问公司防水业务何时能够盈利？答：公司防水子公司2018年上半年度已实现盈利。7、请问公司原有经销商有多少可以转换为防水业务销售渠道？答：绝大部分都可以。8、请问家装公司属于公司零售业务还是工程业务？其占比情况？答：家装公司属于公司零售业务，其在不同区域的占比情况有所不同。9、请问公司燃气管道业务发展情况？答：当前国内燃气管道的主干网已经基本建成，支管网对塑料管道的需求量较大，再加上国家对煤改气方面的政策力度较大，对燃气管道业务的发展具有积极的推动作用，因此预计未来几年燃气管道业务的需求量会比较大。公司燃气管件于2017年上半年进入G5+，目前公司燃气管业务总体规模不大，但增速较快。10、请问公司股东质押情况？答：目前公司大股东总体质押率不高，并均处于安全区域。11、请问公司未来对各区域市场的销售提升规划？答：对于华东区域等成熟市场，公司会进一步将渠道下沉，同时围绕同心圆战略不断提升单店销量；对于中西部等发展中市场，公司会进一步加大拓展力度，加快网点的布局覆盖，不断增加营销网点数量，提升市占率。12、目前大环境相对比较困难，请问公司会以加速工程发展来提升销售增速吗？答：综合内外部形势，完成全年销售目标目前看来确实压力很大，但按照公司一贯的经营风格来说，我们不会为了完成销售目标而牺牲经营质量，还是会坚持有质量的增长，以经营质量为先，保持长期持续稳健发展。 |
| **附件清单（如有）** | 无 |
| **日期** | 2018年9月17日 |