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：2019-004

|  |  |
| --- | --- |
|  | √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** | 长江证券：范超、李浩；海通证券：冯晨阳、申浩；华泰证券：陈亚龙；联讯证券：刘萍；天风证券自营：甘力；国泰基金：李恒、金烨；兴全基金：沈度；东方证券资管：刘文杰；建信保险资管：李业彬；永安国富资产：周逸云；金鼎资本：杨自平；上海承周资产：张冲；泊通投资：庄臣；远策投资：林佳宁；浙江善渊投资：宋洋；上海石锋资产：崔红建、边康祥；上海沣杨资产：谢佳妮；浙江宁聚投资：徐敏。 |
| **时间** | 2019年2月26日 |
| **地点** | 华侨大酒店 |
| **上市公司接待人员姓名** | 谭梅、李晓明、章佳佳 |
| **投资者关系活动主要内容介绍** | 1、公司2018年第四季度收入增速较快的原因是什么？分业务表现情况如何？  答：公司2018年第四季度收入增速较快，主要原因为：一是建筑工程业务经过不断调整和完善，取得了较好的发展成效；二是零售业务相较第三季度有所改善好转。具体数据详见公司将于2019年3月30日披露的2018年度报告。  2、请问原油价格的波动对公司原材料价格的影响？  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、请问公司产品的价格变化情况？  答：公司PPR零售类产品的终端价格体系未作调整，但其中含铜管件产品价格有所提升；工程类业务按单定价，价格随行就市。  4、请问公司终端网点和一级经销商数量？  答：根据2018年半年度统计数据，公司在全国有24000多家销售网点，1000多家一级经销商。  5、请问公司销售分公司是如何分布的？比如是否按照重要地级市分布？  答：公司销售分公司大部分位于省会城市，其中成熟区域市场也会选择部分地级市设立销售分公司。  6、请问公司所有销售网点中由公司直接管理和经销商管理的数量比例情况？每一家经销商大致管理多少家分销网点？  答：公司直接管理与经销商管理的网点数量大致比例为3:7。每家经销商管理的分销网点数量不定，不同区域市场不同规模之间差异较大。  7、请问公司PPR管和PE管的运输半径及运输成本情况？  答：公司PPR管道口径相对较小，运输半径可达1000公里，受运输成本的影响不大；PE管多为大口径管道，运输半径一般为500公里左右，会受运输半径限制，因此公司一般围绕生产基地周边市场开展PE管业务。  8、请问公司工程业务的直销和经销比例情况？  答：公司市政工程业务以直销模式居多，建筑工程业务以经销模式居多。  9、请问公司新业务方面，防水业务和净水业务的发展情况？  答：公司防水业务总体上进展比较顺利，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，目前在经济发达区域发展相对较好。  10、请问防水业务2018年的布局情况？是否已全国铺开？  答：公司防水业务2018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。  11、请问公司品牌升级情况？  答：为提升国际化，公司启用全新主品牌VASEN伟星，其下包括伟星管、咖乐防水、安内特等。  12、请问公司华南地区销售无法放量的原因？  答：介于华南市场消费观念及装修习惯不同、当地品牌强势等，目前不是公司重点开拓的市场。虽然公司在华南地区的销量不大，但近几年在局部市场实现突破，增速较快。  13、请问公司今后对各区域市场是否有明确的拓展思路和规划？  答：有的。全国各个区域市场的差异化很大，比如竞争格局、消费习惯、经济状况等均不同，公司会根据市场实际因地制宜地制定相应的策略。  14、请问公司高层管理人员都是自主培养还是外部引进？  答：两者相结合，目前还是以公司内部培养提升为主。  15、请问公司股权激励的实施情况？是否有新一期的计划？  答：目前公司已推出两期股权激励，其中第二期也将于2019年6月实施完毕。股权激励计划属于公司长效激励机制之一，今后会根据实际需求并综合多方面因素适时推出。  16、请问精装修趋势对公司的影响情况？  答：目前从全国范围来看对公司业务的影响不大，长远来说对公司机会与挑战并存。一方面，精装修对整体品质的要求更高，公司产品配套齐全，且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，精装修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，所以零售业务需要及时调整、灵活应对。  17、请问公司2019年一季度生产经营情况？  答：目前公司生产经营情况正常。  18、请问公司2019年总体销售目标和规划？  答：目前还在商榷过程中，具体将在2018年度报告中披露。 |
| **附件清单（如有）** | 无 |
| **日期** | 2019年2月26日 |