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：2019-010

|  |  |
| --- | --- |
| **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** | 海通证券：冯晨阳；中信建投证券：花小伟、颜慧菁；天风证券：丁灵效、甘力；国泰基金：王阳、金烨；人保资产：刘洋；国都证券：张小强；弘毅远方基金：戴家伟；北京颐和久富投资：闵宏巍。 |
| **时间** | 2019年5月28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、请问公司主要产品有哪些？  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，主要应用于市政给排水、燃气、采暖等领域；三是PVC系列管材管件，主要应用于排水、电力护套等领域。同时，公司为了进一步拓展发展空间，新增家装防水业务、净水业务等。  2、请问产品品质的决定因素有哪些？  答：公司保证产品优异品质，主要取决于产品原材料、生产设备、工艺技术、质量检测等，必须层层严格把关。  3、请问公司的主要业务模式？  答：公司业务分为零售业务和工程业务。零售业务主要依托经销渠道进行经营；工程业务主要通过直销和经销的方式经营。  4、请问公司零售和工程业务占比情况？  答：根据2018年度销售情况，公司零售和工程业务的销售占比分别为70%、30%左右。  5、请问目前公司零售业务的销售收入提升主要是因为客单价提升还是销量提升？  答：两者因素都有。目前总体来说还是以销量提升为主。  6、请问公司工程业务的账期一般为多长？  答：公司工程业务账期一般要求控制在3个月以内。  7、请问公司PPR产品较其他品牌的主要优势是什么？  答：主要为：一是优异的品质和品牌，在市场上赢得良好口碑；二是较为完善的全国营销渠道；三是首创“星管家”服务，真正为消费者解决痛点。  8、请问公司防水业务、净水业务的近期发展情况？  答：目前公司防水业务、净水业务发展情况良好，基本按计划推进。  9、请问公司有分别统计在一线、二线、三线和四线城市等的销售情况吗？  答：目前没有。因为相对来说，以区域性划分更加符合经营情况和实际操作。  10、请问公司产品应用在一手房和二手房的占比？  答：不同区域市场的具体比例有所不同。目前全国整体看还是以新房为主，一二线城市二手房的比例较其他地区高些。  11、请问公司职工薪酬、广告费用的下阶段的增长情况会是如何？  答：公司职工薪酬主要根据总体绩效情况来定。广告费用这块，新的品牌形象启用以后，会增加对广告、宣传等方面的费用投入，但也不会一次性投入。  12、请问原材料价格波动对公司产品定价的影响？  答：公司产品定价主要采取成本加成法。其中，零售类产品的价格体系相对比较稳定，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。  13、请问公司怎么考虑国际市场？  答：目前公司以国内市场为主，出口业务占比相对较小，2018年度销售占比为3.5%。未来国际市场也是公司的重要市场，一是沿着“一带一路”等，加大海外市场的拓展力度，例如东南亚市场等；二是紧扣市场需求，积极引进行业发展前沿的一些新材料、新技术和新项目，进一步增强公司的核心竞争力。  14、请问精装修趋势对公司的影响？  答：住宅精装修是行业发展的趋势，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，对公司零售业务有一定影响但不会很大。  15、请问目前公司股权激励已经实施结束了吗？  答：公司第二期股权激励还在实施中，目前已进入第三个解锁期。 |
| **附件清单（如有）** | 无 |
| **日期** | 2019年5月28日 |