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：2019-012

|  |  |
| --- | --- |
| **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** | 瑞银证券：杜文卓；华泰证券：张雪蓉；涌金投资：贾巍。 |
| **时间** | 2019年6月24日 |
| **地点** | 公司会议室 |
| **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、请问公司零售、工程的业务占比情况？  答：公司零售业务、工程业务销售占比为7:3左右。  2、请问公司产品是否有运输距离的限制？  答：公司小口径产品运输半径为1000公里左右，受运输成本的影响不大；大口径产品运输半径一般为500公里左右。  3、请问公司产品市占率情况？  答：目前公司PPR产品全国市占率为8%左右，其它产品市占率更低。  4、请问公司产品在新房、二手房的应用比例情况？  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一些。  5、请问公司零售业务的销售对象主要有哪些？  答：公司零售业务的销售通道主要为家装公司、水工工长、业主。  6、请介绍一下公司的营销模式？  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。  7、请介绍一下公司的“星管家”服务？  答：公司在行业内首创“星管家”服务，旨在为业主提供安全可靠的管道系统的同时，通过“三免一告知”的方式，减少安装隐患，真正解除其后顾之忧。“星管家”服务主要包括：①产品真伪鉴定，确保业主使用的是公司的高品质产品；②高倍水压测试等服务，为安装完毕的管道进行“系统体检”，减少安全隐患；③拍摄录制管路走向图，方便业主日后管路改造和软装；④专业讲解产品知识和使用须知，帮助业主了解并选择合适的管道及知晓今后使用中的注意事项。  8、请问公司为什么进军防水材料市场？  答：公司布局防水业务是公司“同心圆产业链拓展”战略的举措之一。主要有以下几点考虑：一是管道安装与防水属于上下道工序，在渠道销售方面有较大的协同性；二是在业务模式上，现有“产品+服务”的模式可以复制到家装防水业务，并有效解决消费者家装漏水等痛点；三是防水涂料和塑料管道都属于高分子材料，很多性能相通，而公司原有研发团队在高分子材料研究方面有着深厚的积累等。  9、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。  10、请问公司原材料采购中国内采购和国外采购的占比情况？  答：目前公司原材料国内、国外采购都有，不同产品的原材料采购情况有所不同。  11、请问公司未来的资本开支计划？  答：公司目前主要还是原有生产基地的资本性投入，如厂房扩建、设备投入、智能制造改进等，但投入都不会太大；未来会根据战略规划、市场需求情况及营销渠道建设情况等进一步扩充完善。  12、请问公司未来分红计划怎么样？  答：公司的分红政策在《公司章程》、《公司未来三年（2018-2020年）股东回报规划》作了明确规定。公司每年的利润分配方案都会综合自身发展实际和战略规划、现金流状况、股东意愿、外部环境等因素，并充分考虑投资者的合理回报后决定。 |
| **附件清单（如有）** | 无 |
| **日期** | 2019年6月24日 |