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：2019-013

|  |  |
| --- | --- |
| **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** | 长江证券：李浩；天风证券：李阳；方正证券：朱悦、曹倩雯；国泰基金：李恒；东方资管：刘长杰；财通基金：陈宽；上海泓湖投资：刘坤；南京双安资产：胡杨；深圳鼎泰资本：曾恺杰。 |
| **时间** | 2019年7月1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、请问公司产品的竞争对手有哪些？答：公司不同产品、地区等领域的竞争对手不一样。2、请问公司未来计划增加多少销售人员？答：公司销售人员的规模主要根据市场需求和公司业务布局情况而定。3、公司的零售渠道盈利较强，为什么同行不都去学习？答：相对于传统的经销模式，公司的经销模式的确有以下优势：一是经销商的层级相对较少，一般为2、3级，比较扁平，相对盈利空间会大一些；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。每种销售模式都有其优缺点，每家公司也有不同的特点和风格，没有绝对的好与坏，适合的才是最好的。4、请问公司原材料国内和进口的采购占比情况？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。5、请问公司零售市场份额空间还有多大？答：目前公司PPR产品全国市占率为8%左右，市场空间仍然较大。例如公司华东地区，即使目前营收占比最高，市场份额相对其他区域也更高，但目前公司在华东区域的销售主要集中在江浙沪三地，其他区域销售占比较低，且就浙江而言也仍有薄弱的区域，所以仍有很大的空间。同时，除了管道业务，公司积极开拓防水、净水等新领域，其市场发展空间也很大。6、请问防水业务的进展情况？答：公司防水业务总体上进展比较顺利，产品品质、施工工艺等都得到高度认可，销售基本按计划稳步推进，为后续全国市场推广打好基础。7、请问公司净水业务进展情况？答：目前公司净水业务发展情况良好，基本按计划推进。8、请问目前有取代PPR的其他产品吗？答：PPR产品作为节能环保型建筑给水管材，具有耐压、耐高温、耐腐蚀性能好，重量轻、使用寿命长、接口不渗漏等特点，已被市场高度认可，目前尚未发现短时间内能够完全替代PPR管道的新型管道。目前来说，国内以塑代钢还是长期发展趋势。9、请问公司地暖产品的发展状况？答：公司地暖产品近年来发展情况不错。之前该产品在北方市场运用广泛，近年来长江中下游地区等南方市场的用户也越来越多。10、请问公司如何看待华南市场？答：华南市场因当地品牌强势、消费观念及装修习惯等不同，目前拓展难度相对比较大，公司已在局部市场实现突破。11、请问公司各销售分公司的开支成本由各自覆盖吗？答：是的。从公司内部来说，每家销售分公司都是独立考核，自负盈亏。12、请问公司怎么看今年的销售情况？答：今年以来外部市场环境没有太大改善，市场需求依然比较疲软，公司自身也存在一些需要改进和完善的地方，总体来说完成销售目标有一定压力，需要付出更多的努力。13、请问老旧小区改造对公司业务的影响？答：老旧小区改造会对公司业务发展有一定的积极影响，例如市政工程、建筑工程等。14、请问公司经销商平均与公司的合作年限是多少？答：公司与经销商保持了良好的合作伙伴关系，目前经销商队伍中合作时间达10年以上也较多，总体忠诚度较高。 |
| **附件清单（如有）** | 无 |
| **日期** | 2019年7月1日 |