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：2019-016

|  |  |
| --- | --- |
| **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：电话会议 |
| **参与单位名称及人员姓名** | 中信证券：陈中亮、吴少真；JP摩根资产：戚敏；DymonAsia：邓贺斐；财通证券资管：何智超；中信资管：刘将超；復華投信：周禹呈；Troweprice：Frank Shi；高盛资管：温淑涵；润晖投资：方芳；Elephas Investment：Daisy Li、Rebecca Xu；天风证券自营：甘力；益菁汇资产：吴美林；上海丹羿投资：张昭丞；东方基金：罗诚；固禾资产：纪晓玲；复华投信资管：周振立；德佳瑞资产：周洁；Goldennest Capital：Wen Yuan Liu；源乘投资：刘建忠；安联投资：Catherine；金广资产：李芳如；至璞资产：王蕾；鹏扬基金：曹敏；久铭投资：刘恋；新活力资本：黄垲锐、李程；九泰基金：王鹏；传家堡资产：张祺；易鑫安：于淼等。 |
| **时间** | 2019年8月8日下午 |
| **地点** | 公司 |
| **上市公司接待人员姓名** | 陈安门、李晓明等 |
| **投资者关系活动主要内容介绍** | **一、公司2019年上半年度经营情况介绍**  2019年上半年，全球经济增长呈现总体放缓态势，中国经济虽然延续了总体平稳的态势，但内部结构性、周期性矛盾凸显，转型升级过程缓慢，投资与消费疲弱，经济增速下行压力依然较大。受此影响，国内塑料管道行业增速放缓，行业竞争加剧，企业发展面临着更大的挑战。  面对严峻的国内外经济形势和行业环境，报告期公司坚持以“可持续发展”为核心，以转型升级为主线，沉潜一线、攻坚克难，实现了经营业绩的稳健增长。2019年上半年公司实现营业收入210,528.41万元，同比增长11.58%；归属于上市公司股东的净利润44,353.41万元，同比增长14.91%。  **2019年上半年度公司重点工作开展情况如下：**  1、优化营销模式，实现管道主业稳健发展。零售业务深入市场一线强力攻坚，大力开发薄弱市场并有效挖掘潜在市场，实现了逆势增长；市政工程调结构促转型，经营质量稳步提升；建筑工程积极把握发展机会，实现快速健康发展。  2、加快同心圆产业链拓展，渠道协同效应凸显。以PPR管道为核心，一方面加大PVC线管以及各类家装管道系统的配套销售力度，发挥渠道最大功能，报告期，PVC业务同比增长29.63%；另一方面，加快“防水、净水”等新业务的培育，相关产品销售同比增长90.25%。  3、创新技术研发，有效转化市场需求。一方面紧跟市场与业务需求，实现新产品有针对性的研发创新，提升产品竞争力；另一方面积极做好在研项目的推进工作和前瞻项目的规划工作，有效形成“转化一批、在研一批、储备一批”滚动式可持续的项目开发格局。报告期，公司在研项目50多项，其中省级新产品立项7项，鉴定3项；申报专利68件，其中发明专利14件。  4、加速智造转型，整合资源降本提效。一是以“国家智能制造新模式应用项目”打造为契机，围绕“数字化、智能化、网络化”有效将生产的各个环节有机链接；二是遵循公司“+互联网”战略，并借力外部平台共同创新开发大数据营销软件，不断提升管理效率与效益。  5、加强队伍建设，打造内外两支队伍不松懈。传承伟星迎难而上、攻坚克难的奋斗精神，坚持“共赢共创”的合作发展理念，一方面加强伟星文化宣贯，推进内部梯队建设，抓好各级管理组织建设和骨干队伍综合素养提升，切实做好优秀年轻干部的培养和储备；另一方面加快经销商队伍建设，共同促进公司又好又快发展。  **2019年目标：**公司2019年营业收入目标力争达到52.5亿元，同比增长15%左右；成本及费用力争控制在39.8亿元左右。  **二、互动问答情况**  1、请问PVC产品上半年增长较快的原因是什么？  答：公司PVC产品上半年营收增速较快，主要原因是公司今年以PPR管道为核心，进一步加快同心圆产业链拓展，其中一方面就是加大PVC线管及家装管道系统的配套销售力度，取得了一定成效。  2、请问公司PVC产品主要为零售业务还是工程业务？  答：两者都有，主要还是零售业务为主。  3、请问PPR、PVC毛利率下降的原因是什么？  答：公司PPR、PVC毛利率上半年有所下降，主要原因：一是原材料成本有所上升；二是产品结构变化，工程业务规模上升。  4、请问公司建筑工有没有回款的压力？  答：公司建筑工程业务严格遵照“风险控制第一”原则，选择优质项目去做，对应收账款总体把控较好。  5、请问公司建筑工程会不会从经销模式转为直销模式？  答：目前公司建筑工程以经销模式为主，直销模式为辅，设置相对比较合理。  6、请问公司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，华东区域全面推广，全国其他市场部分推广，销售基本按计划稳步推进。  7、请问公司设立净水子公司的作用是什么？  答：公司设立净水子公司主要为了更好地推动净水产品的销售，为净水业务未来发展搭建平台。  8、请问行业竞争加剧主要体现在哪里？  答：近几年国内塑料管道行业品牌企业之间的竞争更为激烈，规模小的企业发展则出现了困难，落后产能的淘汰速度逐步加快。  9、请问公司对PPR零售终端需求情况怎么看？  答：除去新增房市场，现有存量房市场非常大，包括次新房（已交付未装修）、二次装修等，可挖潜的市场还很多。  10、请问公司工程业务是单纯提供产品还是产品+服务？  答：工程业务招投标主要为招标产品，但是公司也会进行技术营销，提供技术服务等。例如很多工程管道的安装包含较高的技术含量，公司就会提供施工技术指导服务等。  11、请问华东区域上半年增速放缓的原因是什么？  答：公司上半年华东区域营收增速有所放缓，主要原因为：1）受宏观经济大环境以及市场变化的影响，零售业务承受了较大的压力；2）内部经营团队人员架构调整幅度较大，目前处于磨合期；3）市政工程业务处于结构调整优化转型升级中，也是比较主要的原因。  12、请问公司对三季度的增速展望？  答：目前公司生产经营情况正常，基本符合今年对三大块业务的的总体规划。  13、请问宏观上半年不太好，公司报表收现比还在提升，现金流情况更好？  答：这是公司工程端在调整。公司的风格是越是宏观环境不好，越是加强应收账款把控，我们的工程业务都是在控制风险和保持一定盈利的前提下大力开拓的。  14、经销商库存是什么水平？和年初相比？  答：经销商购买公司产品一般需要现款现货，其根据自身经营需要正常备货，一般不会有过多的备货。目前，经销商库存水平正常。  15、请问公司对全年目标是否会进行调整？下半年有何举措？  答：公司目前对年初制定的全年销售目标没有调整。下半年外部环境压力依然较大，公司将积极遵循和执行既定的战略计划，攻坚克难，努力实现经营业绩的稳健增长。 |
| **附件清单（如有）** | 无 |
| **日期** | 2019年8月8日下午 |