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：2019-023

|  |  |
| --- | --- |
| **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** | 天风证券：李阳、时奕；天风证券自营：甘力；天风期货：张晨；泰康资产：吕无双、付瑜、钱佳佳、林崇平；摩根士丹利：陈航杰、罗磊、王金林；太平资产：赵涛；招商基金：王齐伟、巫亚军；新华基金：杨祺；贝莱尔资产管理：李琢；嘉实基金：刘岚、吴振坤、沈玉梁、谭丽；国寿安保基金：宋易潞；中信建投证券：商爱迪；浙江善渊投资：蔡骏男；Shinhan BNP Paribas Asset Management：Cowrie Su；银河基金：神玉飞；太平洋：闫广；深圳瑞达资产：桓曾峰；淡水泉投资：罗怡达、叶自川；淳厚基金：顾伟；前海联合基金：郭泰；上海石锋资产：边康翔；国泰君安资管：李子波；华泰证券：陈泽；杭州中财生生资本：刘富杰；毕盛资产管理：孙鹏；国金资管：邱友锋；安信证券：计哲飞；东方基金：罗诚；中金公司：张翔；亚太财产保险：柴柯青；信达澳银基金：刘维华；拾贝投资：练强；Aspex Management：琰颜 Eric；中信证券：张伊、刘将超；中金基金：王雁杰；上海合晟资产：唐逞；东方证券资管：刘文杰；中银基金：王嘉琦；双安资产：胡杨；光大保德信基金：管浩阳；上海钉铃资产：陈勇胜；浙商基金：贾腾；浙江巴沃资产：刘钦华；太平养老保险：赵宇；上海茂典资产：陈赢；景顺长城基金：余捷涛；富国基金：徐颖真；润晖投资：方芳；德邦基金：徐一阳；中荷人寿保险：王文宇；天弘基金：贾继晨；唐信资管：刘亮；华泰柏瑞基金：吴建江；上海慧鹏投资：夏志平；上海汐泰投资：李妤；国投瑞银基金：代振华；工银瑞信基金：母亚乾；中银国际：赵颖芳；鹏扬基金：王高远；阳光资管：方圆；安信基金：郑婉玲；易鑫安资管：于淼；上海从容投资：高高；上海半夏投资：顾知也；农银汇理基金：宋磊；国信证券：梁佳；国泰君安：黄涛；中鼎资产：黄凯；中兴证券：韩宇；智土投资：毛学宁；红土创新基金：栾小明；创金合信基金：李游；六禾投资：李铮江等 |
| **时间** | 2019年10月29日上午 |
| **地点** | 公司 |
| **上市公司接待人员姓名** | 谭梅、陈安门等 |
| **投资者关系活动主要内容介绍** | **一、公司2019年前三季度经营情况介绍**2019年1-9月公司实现营业收入31.20亿元，同比增长5.15%，归属于上市公司股东的净利润6.92亿元，同比增长5.86%，经营活动产生的现金流量净额同比增长14.15%；7-9月公司实现营业收入10.15亿元，同比减少6.08%，归属于上市公司股东的净利润2.49亿元，同比减少7.16%，经营活动产生的现金流量净额同比增长9.42%。从分业务角度来说，主要为零售业务和市政工程业务销售增速下降，特别是市政工程下降幅度相对较大，建筑工程依然保持了较好的发展态势。零售业务销售增速下降的原因：一是今年宏观经济环境严峻，零售消费市场明显受到影响，总体呈现低迷；二是产业结构变化较大，今年尤其在成熟区域市场，毛坯房的成交量下降，精装房占比提升，从而对零售市场造成一定冲击；三是从主观方面来说，人员结构调整后部分销售团队在应对市场和调整方面速度不够快、执行公司的思路不够到位等问题。市政工程销售增速下降的原因是今年在调结构促转型，提升经营质量，所以从风险控制的角度，对一些项目和客户以及销售模式等都做了较大调整。 面对上述情况，公司根据市场变化,积极调整应对，具体措施如下：1、针对零售业务：一是继续在空白市场、薄弱市场进一步拓展，积极提升市占率；二是大力挖潜二手新房、二次装修等存量市场空间；三是积极拓展同心圆产业链的产品，提高户均额。2、针对市政工程业务：通过今年的调整、改革和布局，积累了长期可持续的优质工程客户，客户质量进一步提升。明年继续按照既定思路，推进结构转型，在控制风险和提高盈利能力的基础上，大力开拓市政工程业务。3、建筑工程业务：继续保持良好的发展态势，进一步加快开拓力度，保持业务的可持续发展。**二、互动问答情况**1、请问Q3单季公司分区域的销售增速情况？答：公司华东地区有所下降，其他区域保持了增长。2、请问原材料的价格变动情况？答：今年原材料价格相对比较稳定，其中，PPR价格同比没有太大变化，PE价格有所下降，PVC价格基本持平。3、请问公司会考虑根据原材料价格的变化来调整价格吗？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。4、请问公司在建工程同比增长较多，主要原因是什么？答：公司在建工程增加2000多万元，主要是临海新园区二期的建设，包括立体仓储、新厂房建设等，以及西安工业园的建设。5、请问公司建筑工程中优选好项目的标准是什么？如何竞标这些优质项目？答：优选项目应该是优选客户和项目，一是要有一定的盈利，二是应收账款符合公司政策，三是希望项目可以做到可持续。竞标还是要看竞争力，公司通常按照“产品+系统+服务”的方式去开拓建筑工程业务。6、请问公司对工程业务应收账款的要求是多少？答：公司对工程业务的应收账款一般要求控制在3个月以内。7、请问未来随着建筑工程事业部规模的增大，其费用率是否有一定的下降空间？答：应该会有。8、请问公司防水业务的增速，后续发展规划？答：1-9月公司防水业务增速在50%以上，下半年重点加强服务体系的建设和完善，为后续发展打好基础。9、请问公司今年渠道拓展情况？答：今年公司在渠道拓展方面总体做的不错，网点数量有一定增加，今后会持续拓展，并进一步提升网点质量。10、建筑工程的增速、占比？答：1-9月建筑工程业务的增速为40%多，占比大概在16%左右。11、当前的渠道库存情况？答：目前库存状况比较良好。12、请问精装房在华东区域的新交房中占比有多少？答：每个城市的精装比例都不一样，各个主要市场比如上海、杭州、南京等还是非常高的。13、请问老房翻新市场对公司的影响？答：老房翻新市场空间非常大，但其需求是逐步体现出来的。从长期来看，若全面落实会对公司业务开展有一定的积极影响，但目前量不大，影响较小。14、公司第二期股权激励已结束，是否会考虑推出新的一期？答：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。15、三季度的业绩是否受到8月台风利奇马的影响？答：本次受台风影响的是公司临海生产基地老园区的部分车间。从资产角度，因为有投保，所以估计资产损失不大；在经营方面，短期对临海老园区的生产有过一定的影响。 |
| **附件清单（如有）** | 无 |
| **日期** | 2019年10月29日上午 |