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：2019-026

|  |  |
| --- | --- |
| **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** | 招商证券：郑晓刚、于泽群；申万宏源证券：戴铭余；中信建投证券：罗乾生；嘉实基金：沈玉梁；东方证券资管：刘文杰；海通资管：李想。 |
| **时间** | 2019年11月11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、请问零售业务为什么在三季度突然出现较大降幅？答：今年零售业务销售增速下降，主要原因有：一是今年宏观经济形势严峻，市场竞争加剧，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，今年尤其在公司成熟区域市场，毛坯房的成交量下降明显，从而对零售市场造成一定冲击；三是从主观方面来说，面对今年较大的市场变化和激烈的市场环境，部分区域存在调整应变速度不够快、执行公司的思路不够到位等问题。当然，三季度还叠加了台风灾害、渠道去库存等因素的影响。2、请问公司零售端今后如何改善？答：针对零售业务：一是加大在空白市场、薄弱市场的拓展力度，并大力挖潜二手新房、二次装修等存量市场空间，不断提升市场占有率；二是积极拓展同心圆产业链，提高户均额。未来零售市场的空间还是很大。3、请问公司如何应对精装修趋势？答：从长远来说，“精装修”不会完全取代毛坯房，但其在新房中一定会占到较大的比例，对此，公司也非常重视“精装修”带来的机会。公司前几年就成立了房产事业部，后改名为建筑工程事业部，统筹房产业务等，主动对接“精装修”市场。由于公司产品品质优异，配套齐全，且具有较强的配送能力、综合服务能力等，公司建筑工程业务目前虽然总体规模不大，但呈现了快速健康的发展态势，未来也会继续探索寻求合适、良好的合作模式进一步积极拓展该业务。4、请问建筑工程业务直销和经销的比例？答：公司建筑工程业务目前主要以经销为主，占较高比例。5、请问公司建筑工程业务如何在竞争中保持目前的健康态势？答：公司建筑工程业务主要选择差异化竞争策略，并以经销为主等方式进行拓展。6、请问公司大地产客户有哪些？答：目前公司与一些知名房地产商建立了长期战略合作关系，也有部分以项目合作方式开展。7、请问防水业务的拓展情况？答：目前公司防水业务发展情况良好，基本稳步推进。今年下半年公司重点加强服务体系的建设和完善，为后续发展打好基础。8、请问零售端的销售对象是否有改变？答：公司零售端的销售通道依然为家装公司、水工工长、业主自购。目前公司也在进一步加大对家装公司的拓展力度。9、请问公司如何看待“星管家”服务和同行的服务？答：公司自2012年首创“星管家”服务，一直到目前同行中也有较多开始提供各样的服务，这对于行业来说服务意识能够开始提升是好的现象。公司也会继续保持“人无我有，人有我优”。10、请问如何让消费者更快认知伟星服务的不同之处，从而选择公司产品？答：公司产品在家装中属于隐蔽性工程，很难让消费者去快速区分，由品质和服务带来的良好口碑形成和传递需要一个过程，公司也会进一步要求加强业主的服务体验感。11、请问公司工程业务是否也有提供服务？答：对于工程业务，除了优异的产品保证，公司也会进行技术营销，提供技术服务等。12、请问公司如何进行广告宣传？答：广告宣传根据不同受众不同需求会有阶段性的策略。例如新形象的推出需要以传统的电视广告、路牌广告等形式推广，针对目标人群需要在专业期刊、互联网端加强宣传等。13、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、二线城市二手房比例较其他地区高一些。14、请问公司是否会考虑推出新一期股权激励？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、请问公司是否会保持原来的分红政策？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11月11日 |