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：2020-001

|  |  |
| --- | --- |
| **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；海通证券：杜市伟、冯晨阳；中信证券：陈中亮；华泰证券：张雪蓉；西部证券：黄骥；毅木资产：蒋小东；新华基金：谷航；建信理财：陈彦璋；善渊投资：刘明霞；华创证券：王彬鹏；上银基金：唐云、陈博；沣杨资产：谢佳妮；泊通投资：田野；天虫资本：胡纪相；诚泉资本：张添宝。 |
| **时间** | 2020年1月6日 |
| **地点** | 公司会议室 |
| **上市公司接待人员姓名** | 谭梅、李晓明等 |
| **投资者关系活动主要内容介绍** | 1、随着近几年精装房屋的竣工形势，公司如何看待这种趋势以及应对精装修的措施？答：未来几年，精装修的比例会逐步提升。但是从长远来看，“精装修”不会完全取代毛坯房，而且未来二手新房、二次装修等存量市场空间很大。对此，公司零售业务一是加大在空白市场、薄弱市场的拓展力度，并大力挖潜存量市场空间，不断提升市场占有率；二是公司将积极拓展同心圆产品链，提高户均额。当然，对于建筑工程业务，在保证经营质量的前提下，公司会积极拥抱政策。2、四季度公司整体库存和经销商库存变化情况如何？答：公司整体库存和经销商库存情况良好，处于正常水平。3、对于一二线城市而言，家装公司显得更为重要，请问目前零售采购端情况是否有变化调整？答：公司零售业务一直以来主要有三条销售通路：家装公司、水电工工长、业主自购。不同区域贡献的具体比例有所不同，一二线城市以家装公司为主，其他区域以水电工、业主为主。4、公司大股东的股权质押较多，未来是如何规划的？答：股权质押主要为大股东向银行申请融资额度的抵押物。大股东坚持长期可持续发展战略，谨慎对待质押，而且有充足的偿还能力，所有质押均处于安全区域。5、请问公司的价格体系是怎样的？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。6、公司防水和净水业务目前情况如何？答：目前公司防水业务、净水业务发展情况良好，基本按计划推进。7、公司对于家装公司渠道如何看待？答：公司比较重视，专门成立家装大客户事业部管理协调这一块的业务，对于做得比较好的区域，公司也会及时总结提炼，组织一些有效的培训和经验分享。8、请问公司分红政策有无变化？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。9、公司何时出台第三次股票激励？答：股权激励计划属于公司长效激励机制之一，公司希望一期期滚动做下去，让骨干员工都能分享到企业的发展壮大。10、华东精装修影响下，公司业务什么时候会有边际改善？答：从行业来说近两年影响还会很大，相信公司将通过这一两年的调整会逐步见成效。11、公司市政业务负增长的原因？答：公司市政工程业务有所下滑主要因为2019年公司将市政工程定位调整年，进一步优化客户结构、项目结构以及业务模式等，为未来健康发展做好准备。12、公司将部分资产负债转移至临海新材的考量？答：公司从管理、考核等方面考虑，本次资产划转有利于优化公司组织结构和管理体系，提高经营管理效率。13、西安工业园的设计产能及利用率？答：公司西安工业园2019年刚开始投产，第一期设计产能为1.5万吨，目前未达产。公司遵循“以销定产”的思路进行产能布局和设备购置，逐步到位。14、市政工程调整结束后，对于未来计划如何？答：对于市政工程，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，相信未来能够实现稳健发展。15、今年公司网点情况如何？答：目前有26000多家。16、近期公司有无计划中的资本开支？答：公司目前没有太大的资本开支计划，主要还是原有生产基地的资本性投入以及新产品相关的一些投入。17、公司的房地产战略有没有变化？答：公司坚持“风险控制第一”的原则，优选客户，保证建筑工程有质量的发展。 |
| **附件清单（如有）** | 无 |
| **日期** | 2020年1月6日 |