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：2020-009

|  |  |
| --- | --- |
| **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** | 中信里昂证券：孙明新、陈卫炜；Dymon Asia Capital Singapore：Hefei Deng、Nancy Wu；Alliance Bernstein Holding：Chen Zhong；BambuBlack Asset Management：Linda Saitowitz；Janus Capital Management：Matt Doody；Massachusetts Financial Services：Gaurav Tewary；Saga Tree Capital Advisors：Shu Wen；Southeastern Asset Management：Yaowen Zhang；William Blair Investment Management：Ben Loss。 |
| **时间** | 2020年5月20日 |
| **地点** | 公司 |
| **上市公司接待人员姓名** | 谭梅等 |
| **投资者关系活动主要内容介绍** | 1、请介绍一下公司主要产品情况？  答：公司管道类产品分为三大系列：一是PPR系列管材管件，主要应用于建筑内冷热给水；二是PE系列管材管件，主要应用于市政给排水、燃气、热力、采暖等领域；三是PVC系列管材管件，主要应用于排水、电力护套等领域。同时，公司也在培育家装防水、净水等业务。  2、请介绍一下公司主要的竞争优势？  答：经过多年稳健持续发展，公司在产品品牌与品质、技术与研发、营销模式及渠道、企业文化和管理团队等方面形成了较强的综合竞争优势。  3、请问目前公司的业务恢复情况？  答：目前各业务正在逐步恢复过程中。其中，工程业务已恢复正常水平，零售业务受新冠疫情影响程度更大一些，零售终端市场的小区，尤其是北京、上海等一二线城市仍有不少小区未开放装修业务。  4、公司今年营业收入目前增速为5%的增长，各业务对计划的贡献度如何？  答：今年零售业务受疫情的影响时间较长，预计工程业务增长更快。  5、公司的同心圆产品拓展主要指的是？  答：公司的同心圆产品拓展主要以防水、净水等新业务为主，同时也包括PVC等其他管道产品，以及从产品到系统推进，包括很多管件、配件提供，产品更加系列化，系统化。  6、精装修的趋势对零售的业务的影响及未来展望如何？  答：未来几年精装修趋势对于零售业务的冲击会继续存在，但是后续会逐步弱化。面对这一市场变化，公司采取了多种措施进行应对，积极进行调整优化与转型升级：一是关注存量市场和二次装修市场，根据市场及消费者的需求变化及时调整重点，加大重点销售通道的维护与开发；二是加大在空白、薄弱市场的拓展力度，增加网点密度，同时在成熟市场，加快渠道下沉，不断提升市场占有率，进一步完善全国性的布局；三是在品牌认可度较高的区域，积极拓展同心圆产品链，不断完善模式，提高户均额。同时，公司的研发部门也在配合市场做产品的系统化完善工作。  7、公司经销网络的库存水平？  答：目前经销商库存处于正常水平。  8、公司工程业务的账期是多少？  答：公司工程业务的账期一般在3个月左右。  9、今年原材料价格回落，对于公司盈利水平的影响？  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。因此原材料价格若长期处于低位，对公司的盈利有一定积极作用。  10、公司今年的资本开支预算？  答：今年同比去年可能会增加，但投入都不会太大。目前主要还是原有生产基地的资本性投入，如厂房扩建、设备投入、智能制造改进等。  11、公司分红的比例是否能保持现有情况？  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，总体稳定。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。  12、今年公司大股东质押，资金的主要用途是什么？  答：今年大股东的股权质押主要为向银行申请融资额度的抵押物，用于日常经营周转，部分为质押到期的替换。大股东坚持长期可持续发展战略，谨慎对待质押，偿债能力较强，目前所有质押股权较为安全。  13、目前公司很多竞争对手也在学习星管家服务，公司如何看待及应对？  答：对于行业而言，较多同行开始提供各样的服务，有利于行业提升服务意识，让消费者受益，这是好事。对于公司而言，这也意味着市场竞争在加剧，所以公司在销售过程中不断升级“星管家”服务，做到“人有我优”，具体如下：一是强化服务优势，整合服务平台；二是提升服务的规范性和有效性，公司目前采取智能化软件和工具，加强监督管理，让服务做的更加有效，使消费者感受到不一样的地方；三是做好“星管家”的宣传，让消费者看到差异化，做好服务体验和分享，今后星管家服务也会做一些拓展，帮助不同客户解决问题。另外除了服务，公司也在开发一系列便于施工的个性化产品。最终实现公司产品更加完善，服务更加优秀，从而提升产品的综合竞争力。  14、公司未来的股权激励计划？  答：股权激励计划属于公司长效激励机制之一，今后公司会根据实际需求并综合多方面因素适时推出。 |
| **附件清单（如有）** | 无 |
| **日期** | 2020年5月20日 |