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：2020-010

|  |  |
| --- | --- |
| **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：广发证券网上策略会 |
| **参与单位名称及人员姓名** | 广发证券：谢璐；中金基金：于智伟；长信基金：程昕；天风证券：云南；国信证券：章耀；中信建投证券：黄俊豪；风和投资：李树荣；百年保险资管：李振亚；碧云资本：Phil Zhong；博远基金：李慧杰；淳厚基金：杨煜城；从容投资：乔华国；丹羿投资：张昭丞；澹易投资：罗林；德邦基金：徐一阳；德汇资产：舒欣；东方资管：裴政；东海基金：杨恒、杨红；敦和资产：陈文敏；复华资管：周振立；工银瑞信基金：张杭；汇谷投资：陈捷；睿璞投资：肖乐琪；广州金控：陈敏良；国联安：刘畅；海富通：张书恺；韩国投资：程文钰；合众资产：程悦；和泰人寿保险：邱延冰；红土创新基金：杨一；幻方量化：柴伟、易际泉；民森投资：刘倩；盘京资产：陈静；浦发银行：李冰心；趣时资产：熊林；三星资管：徐平；上海翙鹏投资：杨琪、夏志平、金辉；上海秋阳：郑捷；尚雅投资：成佩剑；同犇投资：余思颖；循理资产：韩祝慧；益菁汇资产：王一普；正享投资：甘欧阳；上银基金：卢扬；怀新企业投资顾问：刘雨峰；石锋资产：田汉；太平基金：卢文汉；泰康资产：张烁；天弘基金：祁世超；天治基金：施钰；彤源投资：左艾眉；西藏趣合投资：纪双陆；谢诺辰阳：刘泳；鑫元基金：李彪；兴业银行：高远；兴银基金：吴鹏；玄元投资：陈迪安；寻常投资：王惠；银河基金：余科苗；银华基金：苏静然；英睿投资：马智琴；圆信永丰：陈臣；正大光明投资：赵宇；中加基金：黄晓磊；中金资管：张翔、范海涛；中信资本：杨大志；中意资产：柴若琪；中银资管：赵颖芳、白冰洋等。 |
| **时间** | 2020年5月21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、请问公司近期的经营情况如何？  答：2020年第一季度，受新冠肺炎疫情影响，公司营业收入为5.64亿元，同比下降27.88%，归属于上市公司股东的净利润为0.86亿元，同比下降33.84%。目前公司各业务逐步恢复中，其中工程业务已恢复正常水平，零售业务受影响程度更大一些，零售终端市场的小区仍有不少未开放装修业务。  2、请问2019年公司旧改业务的销售量以及公司是如何对接该块业务？  答：2019年由于旧改政策刚提出，公司涉及的业务不多，估计2020年将会大一点。对于该块业务，公司会根据不同旧改项目的实施主体来进行相应的业务划分，例如自来水公司的旧改业务由市政工程来承接，物业公司的旧改业务由零售来承接。  3、请问原材料价格的波动对公司终端售价及成本有什么影响？  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。  4、公司目前的户均额一般是多少及未来能扩大到多少？  答：一般100平米的房屋，因房屋结构和设计不同，使用公司PPR管道大概需要1000-2000元。如果未来客户进行全品类定制，户均额最高可达到上万。  5、目前很多同行开始做零售并提供服务，请问这表明零售市场的竞争格局在恶化吗？  答：我们并不认为这是零售市场的竞争格局在恶化，而是行业竞争趋于良性的体现。同行开始提供各样的服务，能够让消费者受益，也有利于行业服务水平的提升和各家企业的良性发展。  6、请问公司在城乡供水一体化的业务发展情况？  答：城乡供水一体化业务属于公司市政工程业务，目前公司该业务发展比较良性，而且政府对基础设施建设等推动力度也较大，公司也在积极承接相关业务。  7、请问公司“星管家”服务和其他品牌的服务有何差异？  答：公司自2012年首创“星管家”服务，一直根据客户需求不断完善相应服务，不断规范和梳理好施工流程，并开发和借助各类软件和工具，管理好服务人员和提升服务质量，形成了较好的整套服务体系；而其他品牌是局部市场模仿，未成系统。同时，从责任承担角度来说，公司的“星管家”服务是由公司自上而下推动实施的，如果有问题是由公司出面去协调解决；其他品牌责任承担更多是当地的经销商。  8、公司在与地产商的合作业务中有什么优势？  答：公司建筑工程业务的优势主要体现在：一是公司产品品类丰富，系统配套齐全，能够满足客户的各类需求；二是公司销售渠道比较强大，能够保证产品的交期；三是公司定制化能力较强；四是公司可以提供较好的售后服务。  9、零售端在华东区域属于龙头，但是在华南区域基本上没有设置分公司，公司如何看待华南市场以及全国市场的拓展规划？  答：公司华东区域和华南区域确实是一个市场占有率相对较高，一个市场占有率相对较低。但是在华南区域，我们也设有销售分公司。华南市场因当地品牌强势、消费观念及装修习惯等不同，目前拓展难度的确比较大，但公司已在局部市场实现突破。对于全国市场，因公司品牌影响力在各个区域市场有所不同，且每个市场都有各自的特性，公司会综合考虑，每年划定重点市场，逐步去突破。  10、今年公司市政工程业务的预计增速如何？  答：公司市政工程业务从2018年下半年开始调整，经过2019全年的进一步调整，对客户结构、业务结构、销售模式等结构性调整优化，目前也逐步显现出了稳健良性的发展态势。公司会积极把握当下的一些政策机遇，努力争取该业务在今年有不错的发展。  11、请问公司今年是否可以实现年报中提出的年度目标？  答：2020年，公司制定了相关经营目标，因受新冠肺炎疫情等外部因素的影响，对公司完成年度销售目标造成了很大的困难。对此，公司将坚持以“可持续发展”为核心，深入贯彻“稳中求进，风险控制第一”的经营思路，持续推进“零售、工程双轮驱动”等战略，努力实现既定目标。  12、旧改涉及到的管材是否以PVC、PE为主，PPR涉及会相对少？  答：PPR管道也会涉及到。有些小区是多层并不是高层，一般主立管还是用PPR管会比较多。走楼道的大部分都是PPR的管道，只有高层（十八层以上）一般会用金属管道或者复合管道，十八层以下基本上都是用PPR管道。 |
| **附件清单（如有）** | 无 |
| **日期** | 2020年5月21日 |