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：2020-011

|  |  |
| --- | --- |
| **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** | 中信证券：孙明新；Invesco Canada：Jeff Feng；Lazard Asset Management：Rose Lu等。 |
| **时间** | 2020年5月22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、请问公司疫情期间的生产、库存情况？答：之前，考虑到疫情控制后市场需求可能会增加，适当增加了产成品库存，保证及时发货；同时因原材料价格下降，适当多备了原材料库存，目前库存情况正常。1. 目前公司渠道库存如何？

答：目前公司渠道库存处于正常水平。3、公司目前的销售终端恢复情况？答：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；零售业务处于逐步恢复过程中，终端市场的小区仍有不少未开放装修业务，预计6月能开放。4、今年公司市政工程业务发展情况如何？答：近期市政工程业务情况良好。今年公司市政工程业务预计向好发展，一方面源于公司2018年下半年至今，一直对市政工程业务进行结构性调整优化；另一方面政府对基础设施建设等推动力度较大。5、公司在市政工程业务方面的竞争策略？答：公司主要采取差异化的竞争策略，主要包括以下几个方面：一是优选客户和项目，例如大型自来水公司、燃气公司等，重点开发大型的、长期可持续发展的客户；二是对经销和直销比例进行结构调整，增加经销的比例，与经销商实现共同发展的同时也更好保证公司现金流；三是业务模式的调整与优化，公司去年推出了星工匠服务，保证施工质量；四是开发技术含量和附加值更高的新业务领域，如油田、船舶等，提升产品竞争力。6、公司建筑工程的竞争优势在于哪些方面？答：公司建筑工程业务的竞争优势主要体现在：一是公司品牌形象高端，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，能够保证产品的交付；三是公司产品的技术研发与定制化能力较强；四是公司可以提供较好的售后服务，与合作伙伴共创共赢。7、请介绍一下公司防水、净水业务的发展情况？答：防水、净水是公司重点培育的两个新业务。防水业务目前主要定位家装防水领域，该市场容量大、痛点明显，且较为分散，发展潜力大，公司以“产品+服务”的模式积极推进中；净水业务目前主要为前置过滤器产品。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，其产品品质销售理念和服务模式正在被市场接受，其品牌价值需要一定时间去积淀。8、工程业务增速较快的情况下，公司是如何实现毛利率不明显下降的？答：主要系两点：一是公司优选客户和项目，二是采取差异化竞争策略。9、公司如何平衡现金流与家装公司和地产公司合作增多的关系？答：家装公司属于零售业务，全部通过经销的模式展开业务，不影响公司的现金流；公司建筑工程业务以经销为主，现金流回笼较快。10、公司中西部市场未来如何实现增速？答：中西部经济相对华东区域差一点，但是因人口众多，需求量很大，市场潜力较大。公司将通过增加网点密度、加速渠道下沉等多种措施，实现市占率的快速提升。11、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。12、根据目前的经营状态，公司能够完成今年的增速目标吗？答：由于新冠肺炎疫情等外部因素的影响，要完成今年的销售增速目标难度很大。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。 |
| **附件清单（如有）** | 无 |
| **日期** | 2020年5月22日 |