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：2020-018

|  |  |
| --- | --- |
| **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：光大证券策略会 |
| **参与单位名称及人员姓名** | 光大证券：陈浩武、胡添雅、李晓琳；浙商证券：王聪敏；招商基金：贾仁栋；华泰柏瑞基金：徐笔龙；中欧基金：刘伟伟；中信建投基金：冯天成；嘉实基金：王东、刘岚；中加基金：温燕；国泰君安资管：李鹏；腾业资本：商维岭；南方基金：曹帆；人保资产：吴锋；光大机构业务部：李文渊；工银瑞信：母亚乾；创金合信：李晗；汇丰晋信：郭敏；交通银行-金市：原楚阳；华泰保兴基金：符昌铨；三星资产：徐平；新华基金：赵强；上海鼎锋资管：张齐嘉；华商基金：常宁；阳光资产：张雷；上海趣时：熊林；交银康联人寿：郭昊；上汽颀臻(上海)：钟功焕；融通基金：孙卫党；海富通基金：陆怡雯等。 |
| **时间** | 2020年6月16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、请问公司防水、净水等业务的拓展情况？  答：公司防水业务、净水业务发展情况良好，虽然今年受到疫情影响，但基本按计划推进。  2、今年国家大力支持旧改领域，公司市政工程在旧改方面的发展情况如何？  答：旧改属于国家近两年推动的比较重要的工程，具体业务还是要看各地政府的旧改政策推动及落地情况。对此，公司也在积极跟进，目前该项业务量不大，预计后期会逐步增加。  3、请问公司如何看待未来的二次装修市场？  答：目前从全国整体来看还是以新房为主，但随着时间的推移，二手房交易的增多、房屋重新装修的需求会不断增加，二次装修的市场体量会越来越大。  4、请问公司如何保障工程业务的经营质量？  答：公司工程业务在控制风险的前提下，不断调整优化，优选客户和项目，走差异化竞争路线，凸显核心竞争优势，实现业务良性发展，保障资金的安全性。  5、请问公司在泰国建厂的进度，以及如何看待东南亚市场的发展？  答：目前泰国生产基地仍在建设中，受疫情影响，建设周期可能会有所延长。东南亚等一带的基础设施建设相对比较落后，一带一路相关区域的市场需求比较旺盛，未来有比较大的发展空间。  6、请问东南亚市场的竞争格局以及公司的竞争优势？  答：东南亚市场也属于充分竞争市场。公司的竞争优势主要为：一是公司进入东南亚市场相对较早，品牌知名度和美誉度较高；二是公司在泰国销售体系相对成熟，中高端市场的占有率较高，泰国市场在东南亚具有较强的辐射作用和影响，能够带动东南亚市场发展；三是公司品牌定位高端，产品品类丰富，系统配套齐全，能够满足客户的需求。  7、随着公司工程端业务的拓展，今后对各项业务的占比规划？  答：今年公司市政和建筑工程业务的发展速度都会快于零售业务。公司每项业务均有各自的业务目标，但不会对各业务占比做具体要求，因为每块业务均有各自的销售团队和战略规划，每个团队都会根据自己的战略目标不断努力。  8、精装修占比不断提升，请问公司的工作重点及应对措施有什么？  答：基于公司发展规划和市场变化等，公司于2018年提出“零售、工程双轮驱动”发展战略，不断创新变革，积极调整优化，对团队搭建、激励机制、考核指标、管理模式等方面进行了全面变革和完善，推动各项业务持续健康发展。对于建筑工程业务，优选客户和项目，有效把握机会、把控风险，实现快速高质量发展。对于市政工程业务，坚持结构性调整和经营模式的优化，实现健康快速发展。对于零售业务，一是加大市场拓展范围，加强对次新房、二手房交易以及二次装修等存量市场的开发；二是加大在空白市场、薄弱市场的拓展力度，加快渠道下沉，不断提升市场占有率；三是积极推进同心圆战略，提高户均额；四是根据市场实际变化，加大重点销售通道的维护与开发。  9、精装修在近两年的发展中其实也出现不少问题，请问公司对于未来精装修趋势的看法？  答：国家推出住宅全装修、装配式建筑等政策的初衷很好，可以节约能源和成本，减少建筑垃圾和浪费，但近几年各地在实际执行中确实存在一些问题，比如精装品质与个性化需求满足问题，所以精装房这两年也在逐步地调节和改进。目前精装房顺应消费升级的趋势开始明显，一些舒适家系统的普及率越来越高；同时，政府管控监督措施进一步规范，亦能促进精装修市场良性发展，对公司而言是比较好的发展机会。 |
| **附件清单（如有）** | 无 |
| **日期** | 2020年6月16日 |