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：2020-025

|  |  |
| --- | --- |
| **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** | 招商证券：郑晓刚、于泽群；兴业证券：李阳；嘉实基金：熊昱洲、沈玉梁；光大保德信：魏晓雪、林晓枫、管浩阳。 |
| **时间** | 2020年8月25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、公司零售业务新产品拓展的难点及解决措施有哪些？答：公司零售业务新产品拓展的难点主要有：一是新业务的品牌积累不够，例如伟星咖乐防水作为新的品牌进入现有家装防水市场，若想得到消费者对伟星管道同样的认可和信任需要一定时间的积累；二是渠道与通路需要拓宽，公司防水、净水产品的渠道通路与管道产品大多同渠道，协同性较好，但并不完全一致，需要不断拓展；三是应用场景不一样，不同产品会有不同的施工、服务标准，新产品需要根据其特点制定相应的标准和流程。针对上述难点，公司采取以下解决措施：一是坚定不移地推进“产品+服务”的业务模式，并不断完善服务体系，提升服务质量，增强客户的体验感，形成良好的口碑；二是加强品牌形象的宣传，加快推广专营店的建设，不断增强消费者对新品牌的了解和信任度；三是进一步创新营销方式，推进营销体系的建设与完善，同时加大 “全品类销售”的推进力度，全力促进新品的销售。2、公司同心圆产品品类及未来户均额的规划？答：公司同心圆产品品类主要包括两个层次：一是以PPR产品为核心的家装管道系列产品，包括PVC的排水管、电线护套管、新风管，PE的地暖管、排水管等管材管件；二是防水、净水以及地漏、角阀相关配件等同渠道产品。100平方的房屋，如果装修中使用公司全品类产品，户均额最高可达万元。3、请问公司近期零售市场的恢复情况？答：目前公司零售市场基本恢复正常水平，部分疫情反复的区域除外。4、请问公司对市政工程业务下半年的预计发展情况？答：公司市政工程业务上半年的发展速度和质量都较好，预计下半年会继续保持健康良性的发展态势。5、请问公司VASEN品牌形象提升方面进展如何？答：目前公司新的品牌形象总体规划已经确定，市场终端和新媒体的品牌宣传将逐步推进。6、请问公司如何加强防水业务的开拓？答：对于防水业务，公司坚持“产品+服务”的销售模式。在产品方面：进一步丰富品类，完善更多相关配套产品。在服务方面：一是强化验收、施工服务的标准，并不断加强管理和完善监督措施；二是加强队伍建设，提升服务人员的综合素质和技能水平，不断提升服务水平。7、请问公司业务目前在新房、二手房的市场占比？答：不同区域市场的具体比例有所不同。目前从全国整体来看还是以新房为主，但二手房、旧房装修市场体量越来越大，占比逐年提升。8、请问公司的分红政策有无变化？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，总体比较稳定。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、组织架构变化、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、请问公司会继续推出新一期的股权激励吗？答：股权激励计划属于公司长效激励机制之一，未来公司会根据发展需要并综合多方面因素择机推出。10、公司去年下半年以来针对零售端主要做了哪些调整？答：针对零售端的市场变化和行业竞争，公司不断进行调整应对，主要为：对于市场端，一是加大在空白市场、薄弱市场的拓展力度，增加网点密度；在品牌成熟的市场，加快渠道下沉，不断提升市场占有率；二是加强销售通道维护，根据市场变化及时调整重点，加大重点通道的开发力度。对于产品端，公司积极拓展同心圆产品链，加大全品类销售力度，努力提高户均额。对于服务端，公司对星管家服务进行不断升级，完善服务流程，同时，在做好服务的基础上，推进星管家服务队伍从纯服务向“服务+销售”转型。11、请问公司零售业务的品牌宣传方式？答：公司零售业务的品牌宣传采取多方位立体化宣传：一是通过传统媒体宣传，如电视、报刊、高速公路广告牌等；二是通过新媒体进行宣传，如网络、微信公众号等；三是在实际应用场景的宣传，如小区、终端门店的宣传等；四是口碑宣传。12、公司的工程端是否可以复制零售端“产品+服务”的经营模式，从而建立工程端的品牌力？答：针对长期可持续发展的工程大客户，公司已经开始尝试“产品+服务”的模式，正在逐步完善相关流程及标准，从而提高公司的竞争力和品牌力。13、请问公司目前经销商的库存情况如何？答：目前经销商库存情况处于正常情况。14、公司基于什么考虑在泰国新建生产基地？答：公司在泰国投建生产基地，是公司推进国际化战略的一个举措，其目的是为了更好地拓展东南亚、南亚市场，提升公司产品在该市场的占有率。15、请问目前公司西安生产基地运营如何？答：目前西安生产基地运营正常，已实现盈利。16、请问公司建筑工程业务能控制较好的现金流以及毛利率的原因是什么？答：主要原因为：一是公司建筑工程业务主要以经销模式为主，货款回笼较快；二是公司产品品质优异、品牌形象高端，具有一定的品牌议价能力；三是优选客户和项目，开发中高端房地产客户或楼盘项目；四是走差异化竞争战略。公司产品品类丰富，系统配套和设计能力强，可以采取产品组合、提供系统解决方案等策略，满足客户需求，提高整体盈利能力。 |
| **附件清单（如有）** | 无 |
| **日期** | 2020年8月25日 |