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：2020-027

|  |  |
| --- | --- |
| **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** | UBS：Wenzhuo Du、Xinlei Li、Sabrina Zou；Dymon Asia Capital：Hefei Deng；Eastspring Investments：Kieron Poon；ARGA Investment：Sujith Kumar Padiginati；Vaughan Nelson：Kevin Ross 等。 |
| **时间** | 2020年9月2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、请介绍一下公司上半年的经营情况？答：2020年上半年，新冠肺炎疫情在全球范围内爆发并蔓延扩散，公司坚持以“可持续发展”为核心，深入贯彻“稳中求进，风险控制第一”的指导方针，积极创新求变，及早规划布局，有效把握市场发展机会，努力减少疫情的巨大冲击，实现经营业务的良性发展。上半年公司实现营业收入18.05亿元，同比下降14.28%；归属于上市公司股东的净利润3.57亿元，同比下降19.61%。相比第一季度，第二季度各项主要经营指标降幅明显收窄。分产品情况：PPR产品营收9.17亿元，同比下降22.58%，销售占比50.80%；PE产品营收4.75亿元，同比下降1.51%，销售占比26.35%；PVC产品营收2.72亿元，同比下降13.36%，销售占比15.08%；其他产品营收0.94亿元，同比增长19.04%，销售占比5.20%。分区域情况：华东地区营收9.27亿元，销售占比51.37%；华北地区营收3.68亿元，销售占比20.40%；西部地区营收2.11亿元，销售占比11.68%；东北地区、华中地区、华南地区、出口销售占比分别为5.38%、5.35%、2.96%、2.87%。因受新冠疫情、市场变化等因素影响，各区域均有不同程度地下降。2、请问公司综合毛利率下降的原因是什么？答：公司上半年度综合毛利率下降主要受产品结构变化和销售额下降的影响。3、请问公司如何判断下半年的市场情况？答：下半年的市场总体向好，但仍然会受到以下几个因素的影响：一是疫情防控。如果疫情不断反复，零售业务仍将受到影响。二是精装房持续提升的影响。精装趋势仍然在延续，当然也在发生变化，一方面精装趋势正在从东南沿海一带向中西部延伸，特别是中西部的省会城市，这两年的精装比例提升很快；另一方面精装房在一二线城市占比高，但在三四线及以下城市因为多种原因，精装占比相对不高，前几年“一刀切”的推进政策也在改变。三是基建方面。政府对经济的重视程度非常高，在大力推动基建和民生项目，对公司的工程业务有积极的影响。综合以上因素，下半年公司面临的挑战和机会并存，对此，公司将积极应对，努力实现稳健发展。4、请问公司工程业务现金流较好的原因是什么？答：主要原因为：一是聚焦可持续发展的优质客户并优选项目；二是实施差异化竞争策略，凸显竞争优势，提高整体盈利能力；三是公司不断提高工程业务的经销比例，保证现金流。5、请问公司的同心圆产品品类？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、排水管等管材管件以及相关配件等；二是防水、净水以及相关配套材料等同渠道产品。6、请介绍一下公司防水、净水业务目前的发展情况？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，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，未来也会考虑相关系列产品。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。7、公司零售业务未来的增长态势如何？答：我们认为零售业务能够保持稳健发展，因为：一是PPR管道作为公司的拳头产品，品牌的知名度和美誉度都很高，但全国的市场占有率只有8%，未来提升的空间较大。二是公司非常注重同心圆产品的拓展，近几年随着“产品+服务”的模式越来越成熟，PPR产品在家装管道市场的影响力越来越大，同心圆产品包括防水、净水等新品销售发展较快，总体规模将不断提升。三是随着存量房、二次装修市场越来越大，公司未来的零售业务还是非常有前景。8、请问公司零售业务和工程业务的占比情况？答：公司零售业务、工程业务的销售占比大致为65%和35%。9、请问公司的销售费用率情况？答：公司采取扁平化的销售渠道以及“产品+服务”的盈利模式，因此销售费用率相对较高，但近几年公司销售费用占比在不断下降。未来如果销售规模不断扩大，规模效应将会进一步体现，销售费用率从长期角度看会逐步降低。10、请问公司资本开支情况？答：目前公司主要的资本开支为现有生产基地的完善，包括产能的新增和智能化改造。公司一直遵循“先有市场、后建工厂”、“以销定产”的思路进行产能布局，近几年公司的资本开支不大。11、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、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、请问公司工程端的销售渠道？答：公司的工程业务主要以事业部制的形式进行运营。建筑工程主要通过经销模式进行销售，市政工程主要通过直销方式进行销售。13、公司的PPR业务毛利率较高，未来是否还能保持这种水平？答：公司PPR产品的毛利率较高，主要原因为：一方面公司的PPR产品大部分是属于零售业务，坚持推行“产品+服务”的零售商业模式，产品的品牌知名度和美誉度非常高，有一定品牌溢价；同时，公司的星管家服务能够为广大用户减少漏水的隐患，具有一定的服务溢价。另一方面，随着消费水平的提升和消费观念的不断升级，消费者喜欢品质好、服务优的产品，以提升舒适性、安全性和便利性。因此，公司的PPR产品还是比较有竞争力的，相信未来也能保持较高的盈利水平，当然这也需要我们不断创新进取，保持良好的竞争优势。 |
| **附件清单（如有）** | 无 |
| **日期** | 2020年9月2日 |