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：2020-030

|  |  |
| --- | --- |
| **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** | 国泰君安证券：黄涛、鲍雁辛、花健祎；嘉实基金:沈玉梁、尚广豪；远策投资：薛登；Schroders：张晓冬、Candice Chen；长信基金：程昕、刘亮；新高资管：冯超奇；摩根士丹利证券：陈航杰；中信证券：陈思；华泰证券:陈喆；广发证券：刘文祥；华融证券:赵宇；人寿养老：静毅男；华富基金：聂嘉雯；财通资管：康艺馨；中邮人寿保险：杨琛；中邮创业基金：肖雨晨；中银基金：张驰成；中信建投基金：周户；中泰资管：郑日；中国人寿养老保险：乔磊；中国国际金融：于智伟；善渊投资：蔡骏男；招银理财：龚正欢；长安基金：师正浩；圆信永丰基金：陈臣；友邦保险：田蓓、韩文勤；阳光资管：方圆；兴证资管：范驾云、刘欢；新华资管：李浪；西藏源乘投资：刘建忠；汇蠡投资：花颖喆；易鑫安资管：杨琪；泰康资管：付瑜；中欧瑞博投资：罗成；衍盛资管：方芳；融捷资管：林笑笑；前海道谊投资：陈衍；重阳投资：王明聪；相生资产：张涛；世诚投资：邹文俊；石锋资管：边康祥；浦东发展银行：汪宇明；宁泉资产：曾铭伟；陆宝投资：郑梦杰；弘尚资产：蒋小东；东方证券资管：裴政；成升金属：徐陈翼；坤易投资：郑婷；睿远基金：吴非；融通基金：谌红梅；诺德基金：罗世锋、杨雅荃；农银汇理基金：宋磊；南方基金：余一鸣；凯石基金：梁菲；金鹰基金：孟思锜；建信理财：陈彦璋；建信基金管理：刘洋；建信保险资管:李业彬；汇添富基金:董超、蔡健林；华夏未来资本:荣景昱；华夏基金:黄振航；华泰柏瑞基金:徐笔龙；海宁拾贝投资：练强强；国投瑞银基金：周思捷；广发银行：陈可桐；广发基金：李巍；富国基金：张啸伟、厉叶淼；风和亚洲：roro；德邦基金：徐一阳；大家资管：张浩；星石投资：陈飞；玖然投资：张一驰、刘然；泓澄投资：高扬；汉和汉华资本：李昂；安信基金：黄燕、郑婉玲；BLACKROCK ASSET MANAGEMENT NORTH ASIA LIMITED：Adam Riley等。 |
| **时间** | 2020年10月29日上午 |
| **地点** | 公司 |
| **上市公司接待人员姓名** | 谭梅、陈安门等 |
| **投资者关系活动主要内容介绍** | 1、请简单介绍一下公司三季度的经营业绩情况？  答：公司2020年第三季度营业收入为14.16亿元，同比增长39.54%；前三季度营业收入为32.20亿元，同比增长3.22%。第三季度归属于上市公司股东的净利润为3.78亿元，同比增长51.76%；前三季度归属于上市公司股东的净利润为7.34亿元，同比增长6.04%。第三季度归属于上市公司股东的扣非净利润为3.64亿元，同比增长54.32%；前三季度归属于上市公司股东的扣非净利润为7.04亿元，同比增长8.01%。  2、请问公司第三季度业绩高增长的原因是什么？  答：公司第三季度业绩增长较快，主要原因有以下三点：一是去年第三季度受台风、精装房等因素影响，导致业绩基数较低；二是今年上半年受新冠疫情的影响，公司业务特别是零售业务需求受抑制后集中在第三季度释放；三是工程业务保持了良好的增长态势，特别是市政工程业务受益于政府政策推动以及内部调整优化影响，呈现了快速健康的发展态势。  3、请问公司对于四季度增速的展望？  答：我们认为对于四季度而言，不太可能保持第三季度这样的高增速，主要原因为：1）对于零售业务，去年第四季度已经开始触底回升，不存在基数低这个因素；另外因为疫情抑制的需求已经在第三季度得到逐步释放，第四季度影响有限。2）对于建筑工程业务，上半年“三条红线”政策正在对房地产企业产生影响，导致付款条件变化和付款周期延长，后续影响可能也会逐步显现。3）对于市政工程业务，受宏观经济环境和政策的影响，部分项目审批也在放缓。因此，总体来看，第四季度的外部环境并不一定能为企业提供更多的机会，业务的增长主要凭借企业自身的努力。对此，公司会坚持一贯的积极进取、“稳中求进”方针，努力推动企业的稳健、快速、高质量发展。  4、公司第三季度毛利率环比略有下降的主要原因及如何看待后续原油价格提涨后对于毛利率影响？  答：公司综合毛利率略有下降主要原因为公司调整了采购管理架构，从第三季度开始，对一些外购商品的原材料也纳入了统一采购，从而第三季度原材料贸易增加较多拉低了综合毛利率水平，实际主营产品毛利率略有提升。后续原油价格上升对于公司毛利率的影响应该不会太大，因为公司产品定价主要采取成本加成法，其中，工程类产品价格随行就市，按单定价；零售类产品的价格体系相对比较稳定，毛利率也保持在相对稳定的水平。  5、请问第三季度分业务看，零售、市政工程、建筑工程业务的分别增速情况？  答：第三季度公司工程业务保持了较好的增长态势，其中市政工程业务增速更快一些；零售业务受抑制需求释放影响也取得了较好的发展，同比增长较多。  6、请问公司三季度投资收益同比增长明显，具体是哪块投资贡献的？  答：主要为公司参与设立的新疆东鹏合立股权投资合伙企业（有限合伙）投资了寒武纪，其在三季度上市确认投资收益。  7、请问公司防水、净水业务的发展情况？  答：目前公司防水、净水业务发展情况良好，基本按计划推进，保持了较好的增长态势。  8、请问公司零售业务是否有上调产品价格的计划？  答：目前没有。公司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。  9、公司如何做到规模增长的同时又较好把控应收账款？  答：对于工程业务，公司坚持优选客户和项目，并选择差异化的竞争策略，同时优化业务模式提高经销比例，实现应收账款控制不断向好，经营质量不断提升，努力促进工程业务的健康快速发展。  10、请问公司品牌形象宣传方案的进展如何？  答：目前公司品牌推广总体方案已经基本定稿，上半年因疫情影响没能及时推进，第三季度加快了推进速度，包括品牌形象、吉祥物、品牌价值观，再到终端门店、展示厅，制定了系统化、立体化的推广方案，终端展示已在代表性的市场先行试点，后续会根据效果逐渐完善方案。  11、请问目前公司零售业务和工程业务的占比情况如何？  答：目前公司零售业务和工程业务的占比大致为63%和37%。  13、请问公司未来资本开支的规划？  答：目前公司主要的资本开支为现有生产基地扩建和产能的新增，总体规模不大，也相对稳定。  14、公司三季度销售增长较快，在生产端能否匹配？目前库存情况如何？  答：目前公司库存状况比较正常。公司产能基本满足销售端的需求。  15、公司进入防水材料市场较晚，主要竞争优势是什么？  答：公司防水业务定位家装防水市场，产品对标德高、汉高等国际一流品牌，采取“产品+服务”的模式，保障产品质量的同时并提供优异的检测验收或施工服务，有效解决漏水隐患，实现差异化竞争。  16、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。 |
| **附件清单（如有）** | 无 |
| **日期** | 2020年10月29日上午 |