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：2020-034

|  |  |
| --- | --- |
| **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** | 方正证券：盛昌盛、刘皓；凯石：张晓冬；西部利得：梁晓明；招商仁和：刘裕文；上海宏羽资管：李宏斌；相聚资本：刘文祥；银河：张弛；长江养老：王晶；华泰证券自营：陈喆；华创证券：甘宗卫；财通基金：苏绍许；弘康保险：王东；淡水泉：刘晓雨；北信瑞丰基金：张伟宝；安信基金：张明；大家资产：李超；昊晟投资：钟思文；远望角投资：罗宇晖；景顺长城：余捷涛；阳光资管：胡祚杰；中银基金：王伟；东海基金：杨恒；华夏基金：黄振航；大成基金：李雪；湘财基金：于灯灯；野村资管：孙鹏；天治基金：王漪昆；诺安基金：路龙凯；巨杉上海资管：李小真；兴全基金：沈度等 |
| **时间** | 2020年11月17日 |
| **地点** | 公司 |
| **上市公司接待人员姓名** | 李晓明等 |
| **投资者关系活动主要内容介绍** | 1、请公司简单介绍下在第三季度业绩高增长的原因？  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。  2、请问公司对于四季度增速的看法？  答：我们认为对于四季度而言，应该会回归相对正常的稳健发展态势，不会有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充分释放，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，后续影响收款甚至销售。3）对于市政工程业务，受宏观经济改善的影响，部分项目审批也在放缓。  3、目前公司零售业务、工程业务的比例是63:37，未来几年各项业务的比重、重点、倾斜力度？  答：公司坚持“零售工程、双轮驱动”战略，零售和工程业务都有独立的团队经营运作，我们希望各项业务都能稳健快速发展。但目前零售业务还在调整期，面对精装修趋势依旧有压力；预计近两年工程业务的发展速度可能快于零售。  4、政府对于房地产的调控较严，当未来房地产平稳或下行的时候，如何对抗房地产周期？  答：面对房地产发展趋势，公司将采取多种措施进行积极应对。对于建筑工程业务，公司将加大力度优选客户和项目，推动健康快速发展。对于零售业务，公司积极进行调整优化与转型升级，一是加大在空白、薄弱市场的拓展力度，增加网点密度，同时在成熟市场，加快渠道下沉，不断提升市场占有率；二是关注存量市场和二次装修市场，根据市场及消费者的需求变化及时调整重点，加大重点销售通道的维护与开发；三是在品牌认可度较高的区域，积极拓展同心圆产品链，提高户均额。  5、公司对于明年宏观环境的展望？  答：从当前展望明年，零售业务依然受到精装修占比提升的影响和疫情的干扰；建筑工程业务，受到房地产“三条红线”政策的传导影响；市政工程受宏观经济改善的影响，部分项目审批也在放缓。外部环境依然严峻，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，努力推动企业的高质量稳健发展。  6、公司零售、市政工程、建筑工程业务的渠道是如何推进的？  答：公司各项业务是独立运营、独立考核的。零售业务通过30多家分公司进行管理，全部为经销；工程业务以事业部制运营，建筑工程业务以经销为主，市政工程业务则是以直销为主。  7、公司零售业务的渠道情况？  答：公司零售业务主要有三条通道，在不同区域贡献的具体比例有所不同，一二线城市家装公司占比较高，其他区域以水电工、业主为主。  8、公司同心圆产品如防水、净水产品的协同情况？  答：公司防水、净水产品的渠道通路与管道产品重合度较高，协同性较好。  9、公司防水、净水业务是否会共用经销商体系？  答：是的。  10、在当前环境下，公司对于账期的管控情况如何？  答：公司坚持风险防控原则，一般应收账款控制在3个月内；对于一些资信度较高、收款风险较小的客户，例如国企、央企等集团性、持续性的大客户，会适当延长账期。总之，公司会在做好业务拓展的同时严控资金风险，以保证工程业务健康良性发展。  11、预计明年整体原材料成本压力会较大，公司的价格政策？  答：公司产品定价主要采取成本加成法，其中，零售类产品的价格体系一般比较稳定，但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；工程类产品，产品价格随行就市，按单定价。  12、公司如何看待同行业企业的模式？  答：每个企业有自身的企业文化及擅长之处，适合自己的就是最好的，我们以“长期可持续发展”为核心，坚持“零售工程，双轮驱动”战略，发挥自身的优势，实现良性稳健发展。  13、请问公司如何看待股权激励计划？  答：股权激励计划属于公司长效激励机制之一，希望能够一期期滚动做下去。本期股权激励的考核目标具有较大的有挑战性。我们希望通过全体员工的不懈努力，完成考核指标，推动公司的长期可持续发展。  14、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11月17日 |