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：2020-038

|  |  |
| --- | --- |
| **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** | Citigroup：Janice Zhang、Eric Lau；Southeastern Asset Management：Zhang Yaowen；Robeco：Angela Qin；Mighty Divine：Kiara Cao；Allianz：Sunny Zhong、 Karen Chan；Jp Morgan Asset Management：Tan Li；Roc Investment：Christine Wang；Brilliance：Scott Chui；Janus Henderson：Lin Shi；Invesco：Lorraine Kuo；Fountain Cap：Alec Jin。 |
| **时间** | 2020年12月11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、请问公司四季度的增速相较三季度情况如何？  答：公司四季度业务增速整体比较稳健，相较三季度已经回归相对正常的发展态势，其中工程业务的增速快于零售业务。  2、请问三道红线对于公司房地产业务的影响？  答：三道红线的政策推出是为了进一步推动房地产行业的健康发展，随着政策逐步执行落实，我们认为可能会对房地产业的融资环境造成一定的影响。目前已经出现部分地产商付款条件变化和付款周期延长的情况，后续可能会影响到房地产的开发量和业务量，从而影响到管道等行业。对公司而言，公司在选择客户的时候会考虑客户的资金状况、品牌定位等，三条红线对公司的优质客户影响不会太大。同时，公司会继续坚持“稳中求进，风险控制第一”的原则，寻找和培育优质客户，通过差异化的竞争策略，发挥公司的竞争优势，促进建筑工程业务健康快速发展。。  3、请问公司市政工程业务增长动力主要来自什么？  答：公司市政工程业务今年增速较快，一方面上半年政府在基建方面的政策支持与推进力度较大；另一方面近两年公司市政工程业务不断调整优化，成效逐步体现，主要体现为三个方面：1）客户结构的优化，聚焦长期可持续发展的大客户，并不断拓展新的领域；2）盈利模式的优化，运用“产品+服务”的模式，将服务导入工程业务；3）优化调整经销和直销的比例，控制好应收账款。  4、请问公司各项业务应收账款的管控情况？  答：公司零售业务基本为现款现货；工程业务的账期一般控制在3个月内，对于一些资信度较高、收款风险较小的客户，例如大型国企、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，以保证各项业务健康良性发展。  5、请问公司未来对零售、市政工程、建筑工程的业务规划？  答：公司坚持“零售、工程双轮驱动”的发展战略，每项业务都有独立的团队经营运作。公司希望各项业务都有较好的发展，未对各业务占比做具体要求及限制。就未来几年而言，工程业务的增速可能会快于零售业务。  6、请问零售业务的服务是否存在模仿的壁垒以及如何看待与工程业务的区别？  答：服务不属于高科技项目，所以其本身没有太高的壁垒，更多是各企业的一种战略及运营的选择。零售业务的核心是做市场，强调系统思维，调动市场各环节的配合从而形成良好生态，更多考验的是企业管理和综合运营能力；工程业务的核心在于大客户开发与维护，两者的经营理念、盈利模式有较大差别。我们认为，服务可能会被模仿，但是服务的体系化管理能力和高成本也是其他企业面临的两大难题。  7、请问公司如何管理经销商队伍？  答：公司一直遵循共赢的理念与经销商进行合作，一方面为经销商提供各类培训，并配合其招投标等服务性支持，全力扶持其做强做大事业；另一方面，我们积极提供多种平台，通过多种方式提升其个人价值，有的直接参与公司的投资项目，一同开发新业务和新市场。这些方式使得公司的经销商队伍与公司在经营理念和行为方式等方面保持了高度的统一，非常稳定。  8、请问近期原材料价格波动对公司的影响？  答：公司产品主要有PPR、PE和PVC。目前PPR、PE原材料价格涨幅不大；PVC原材料价格确实上涨较多，不过由于公司PVC产品占比不大，且年初针对PVC原材料采取了一些锁价措施等，因此PVC原材料成本上涨对公司2020年的毛利率影响应该不会太大。  9、公司零售业务中同心圆战略的具体进展如何？  答：公司零售业务同心圆战略进展主要包括两个层次：一是以PPR产品为核心的管道系列产品，近几年排水管、电线护套管、地暖管等管道的配套率快速提升；二是防水、净水以及相关配套材料等同渠道产品的配套率也在不断提升。  10、公司大股东质押的主要用途是什么？  答：今年大股东的股权质押主要为向银行申请融资的抵押物，部分为质押到期的替换。大股东坚持长期可持续发展战略，对待质押较为谨慎，偿债能力较强，目前所有质押股权均处于安全线内。  11、请问公司新品类的产品成长性如何？  答：目前公司新品类主要为防水及净水产品。家装防水市场容量较大，防水产品属于家庭装修的必需品，我们希望其发展成为公司零售业务第二个主导产品。净水产品，属于家装业务重要的选配产品，近几年行业增速较快。目前公司防水、净水业务发展情况良好，基本按计划推进。 |
| **附件清单（如有）** | 无 |
| **日期** | 2020年12月11日 |