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：2019-032

|  |  |
| --- | --- |
| **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 |
| **参与单位名称及人员姓名** | 中泰证券：祝仲宽；信达证券：黄永光；国泰君安自营：吕斯陶；海螺创投：张琰 |
| **时间** | 2019年12月12日 |
| **地点** | 公司 |
| **上市公司接待人员姓名** | 谭梅、李晓明等 |
| **投资者关系活动主要内容介绍** | 1、请问如何看待和应对精装修趋势？答：精装修对公司来说既有机会也有挑战。一方面，精装修相对毛坯房来说使用的管道等建材整体的品质会高一些，而公司品牌定位高端，产品品质好，且产品配套齐全，营销和服务网络完善，具有较强的配送能力、综合服务能力等，这有利于公司开展建筑工程业务。另一方面，精装修比例的大幅提升给公司零售业务带来挑战。对此，公司一是加大空白市场、薄弱市场的拓展力度，同时大力开拓存量市场，不断提升市场占有率；二是公司将积极拓展同心圆产品链，加大系统类产品的推进速度，提高户均额。2、请问公司工程业务的回款周期？答：公司工程业务的应收账款通常在3个月以内。3、请问公司市政工程业务客户如何选择？答：公司今年定位调结构、促转型，优选客户，重点开拓长期可持续的优质工程客户，例如大型集团性的水务公司、燃气公司等。4、请问未来的规划是怎么样的？答：公司中长期发展战略规划是“零售和工程”双轮驱动。零售业务将通过提高市占率和推进同心圆战略，促进其稳健发展；工程业务将积极把握城市化建设、旧城改造、精装修、地下管网、海绵城市等机遇，积极完善盈利模式、优选客户与项目，保持良好的发展态势。5、请问现在零售开拓市场的渠道有无发生改变？答：公司零售业务的销售通道主要为家装公司、水电工工长、业主。一二线城市家装公司占比提升较快。6、公司产品是如何定价的？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。7、公司三、四季度渠道库存变化情况如何？答：公司目前渠道库存状况良好。8、请问防水业务的拓展情况？答：目前公司防水业务发展情况良好。今年下半年公司重点加强服务体系的建设和完善，为后续发展打好基础。9、谈谈公司的研发方向？答：公司技术研发主要分为三方面：一是现有产品的升级换代；二是新产品的开发；三是新材料的应用和新领域的拓展。10、公司对明年工程业务的展望？答：对于建筑工程，继续把握精装修的机会，加强开拓力度，预计会继续保持良好的发展态势；对于市政工程，通过今年的调整、改革和布局，积累了长期可持续的优质工程客户，客户质量进一步提升，相信未来能够实现稳健发展。11、请问公司经销模式的特点是什么，为什么同行没有？答：相对于传统的经销模式，公司的经销模式有以下特点：一是经销商的层级比较扁平，一般为2、3级；二是在全国各地设立了40多家分公司和办事处，负责统筹管理各区域市场，对市场的把控能力以及渠道的执行力较强；三是销售分公司及销售人员分布在市场一线，同时也是庞大的信息网络，可以将市场的信息迅速反馈到公司本部，加快公司对市场的反应速度。但这种营销模式也存在着管理难度大、销售费用较高等缺点。总的来说，每种销售模式都有其优缺点，每家公司也有不同的特点和风格，没有绝对的好与坏，适合的才是最好的。 |
| **附件清单（如有）** | 无 |
| **日期** | 2019年12月12日 |