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：2020-007

|  |  |
| --- | --- |
| **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** | 华泰证券：鲍荣富、张雪蓉、方晏荷；太平洋保险资产：喻春林、徐军平、恽敏、李卓。 |
| **时间** | 2020年5月9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、请问公司如何看待和应对精装修趋势？答：精装修是一个长期趋势，前几年其比例大幅快速提升且影响城市范围也在不断扩大，不过因实际推广中存在的一些问题，其增速相对有所放缓且未来精装修也会更加注重品质。面对这一市场变化，公司采取了多种措施进行积极应对。对于零售业务，公司积极进行调整优化与转型升级，一是加大在空白市场、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。对于建筑工程业务，公司积极把握良好机遇，坚持风险防控原则，加大力度优选客户和项目，采取有效的差异化竞争策略，实现健康快速发展。2、请问公司零售业务与工程业务的销售占比情况？答：公司零售业务和工程业务的销售占比大致为65%和35%。3、请介绍一下公司零售直营市场？答：公司零售直营市场的定位和功能主要为：一是试验田和样板市场，具有标杆作用，对于一些新产品、新模式通常在直营市场先行试点，成熟以后再向其他市场推广；二是练兵场，对团队尤其是新营销人员可以加强锻炼和培养。4、请问公司对防水业务的规划？答：公司将防水业务作为未来重要主导产品来培育，我们对其发展充满信心。防水业务跟管道业务的渠道协同性较好，漏水的痛点也很突出，因此公司 “产品+服务”的模式具有较强的竞争力，目前市场反响良好。5、请问公司零售管道产品和防水产品的经销商是分开的吗？其对防水业务持什么态度？答：大部分重合。他们对公司防水业务的产品和服务等非常认可。6、公司年报中提到一些海外推广，请问公司如何考虑海外业务？答：公司对于海外业务主要基于未来国际化发展的布局。目前主要为：一是响应国家“一带一路”政策，将公司产品销往国际市场，特别是东南亚、南亚一带；二是将国外优质的项目和先进的技术引进回国，进一步完善公司产业链，增强核心竞争力。目前国内市场空间依然很大，公司还是以国内业务为主。7、请问公司投资东鹏合立的目的是什么？答：初衷是战略性投资项目和财务投资项目相结合，特别希望通过该平台找到一些适合公司产业链发展、协同度高的新项目，加速公司的产业升级和成长。实际操作过程中财务投资项目更容易找，战略配套项目比较难找。但不管是哪一类，东鹏合立的投资都坚持了“风险控制第一”的理念。8、请问公司国内各工业园是否有所区别？后续是否还会扩张？答：目前公司国内在浙江临海、上海、天津、重庆、西安建有生产基地，其产品大部分相同，但也会根据各自定位和服务区域等有各自的一些特色，例如临海工业园作为大本营所在地，产品相对最齐全；天津工业园辐射北方，地暖产品更多一点等。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，后续也将根据市场情况再进一步规划布局。9、目前石油类价格下跌后，公司产品是否跟随降价，另外这对公司成本是否有优势？答：公司主要原材料属于石化下游产品，其价格一般会受原油价格、自身产能供给以及市场需求等因素的影响，与原油价格的波动并不完全一致，且波幅相对较小。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、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。因此原材料价格若长期处于低位，对公司的盈利有一定积极作用。10、请问公司一季度毛利率有所下降的原因是什么？答：公司一季度毛利率同比下降两个多点，主要原因为受新冠病毒疫情的影响，一季度销售规模下降，固定成本摊销，规模效应弱化。11、请问目前公司的业务恢复情况？答：目前各业务正在逐步恢复过程中。其中，工程业务恢复速度较快，零售业务受影响程度更大一些，截止4月底，零售终端市场的小区装修仍有不少未开放。 |
| **附件清单（如有）** | 无 |
| **日期** | 2020年5月9日 |