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：2020-008

|  |  |
| --- | --- |
| **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** | 首域投资：刘国杰、陈希骅、柯雷。 |
| **时间** | 2020年5月13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，工程业务已恢复正常水平，零售业务受影响程度稍大一些，截止4月底，零售终端市场的小区仍有不少未开放装修业务。  2、公司一季度经营性现金流同比下降，原因是什么？  答：主要还是因为受新冠肺炎疫情影响，公司一季度销售规模同比下降所致。  3、请问原材料价格的波动对公司产品定价及成本有什么影响？  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、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。  4、精装修的趋势早就有所体现，为什么会在去年对销售影响那么大？  答：公司2019年销售增速放缓，主要原因有：一是去年宏观经济形势严峻，市场竞争加剧，零售消费市场明显受到影响，总体呈现低迷；二是精装修提升较快，去年尤其在公司成熟的华东区域市场，受到较大冲击，毛坯房的成交量下降明显，从而对零售市场造成一定冲击。当然，去年三季度还叠加了台风灾害、渠道去库存等因素的影响。  5、公司如何应对精装修趋势？  答：精装修是一个长期趋势，但精装占比提升速度有所放缓且未来精装房品质也会逐步提升。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、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，前几年公司设立了建筑工程事业部承接这部分的业务，坚持风险防控原则，控制好应收账款，加大力度优选客户和项目，实现健康快速发展。  6、请问公司产品在新房、二手房的应用比例情况？  答：不同区域市场的具体比例有所不同。目前全国整体看还是以新房为主，北上广深等一线城市的二手房应用比例相对其他区域要高一些。  7、请问建筑工程和市政工程的业务领域有何不同？  答：公司建筑工程业务主要为房屋建筑物内的管道相关业务，例如住宅、学校、医院、厂房等；市政工程业务主要为建筑物外的应用，即与市政基础设施建设相关的业务，例如市政给排水、燃气、供热管道以及一些工业管道等领域。  8、公司管道类产品较多，可以简单介绍下吗？  答：公司管道产品品类较多，主要分为PPR、PE、PVC三大类，PPR有冷热给水管、纤维增强管等,PE有地暖管、燃气管、给水管等，PVC有雨排水管、电工套管等，同时公司配套了种类繁多的相应管件、配件等，品类非常丰富，相关系统配套非常完善。  9、公司防水、净水产品销售覆盖区域？  答：目前公司防水、净水产品在全国大部分区域均有销售。  10、请问公司净水业务主要是什么产品？  答：目前公司净水产品主要为前置过滤器，该产品能够较好地过滤水中杂质，解决水在输送过程中产生的二次污染等问题，保护用水安全以及涉水家电和设备。  11、请问公司今年是否会考虑推出新一期股权激励？  答：股权激励计划属于公司长效激励机制之一，公司会根据实际需求并综合多方面因素择机推出。  12、公司防水业务的竞争优势在哪里？  答：公司防水业务采取“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，减少产品漏水概率，实现差异化竞争。  13、公司大股东质押主要用途是什么？  答：大股东股权质押主要为向银行申请融资额度的抵押物，用于日常经营周转。大股东坚持长期可持续发展战略，谨慎对待质押，偿债能力较强，目前所有质押股权较为安全。 |
| **附件清单（如有）** | 无 |
| **日期** | 2020年5月13日 |