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：2020-020

|  |  |
| --- | --- |
| **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：天风证券策略会 |
| **参与单位名称及人员姓名** | 天风证券：李华丰、李阳；东盈投资：白春荣；建信信托：常馨月；方正证券资管：于化鹏；天风证券自营：甘力；天风资管：邱天；国都证券：李韵；安信证券自营：计哲飞；中邮人寿保险：杨琛；亚太财产保险：柴柯青；华安财保资管：庞雅菁；安邦资管：张浩、谢吉；华夏基金：黄振航；嘉实基金：尚广豪；诺德基金：罗世锋、杨雅荃；建信基金：李若兰；中银基金：石婧；金鹰基金：孟思锜；上海泊通投资：庄臣；燕园创新资本：焦俊凯等。 |
| **时间** | 2020年6月23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、基于疫情环境下，今年上半年公司的线上销售如何？答：目前公司在天猫、京东等电商平台均有开设旗舰店，但由于管道类产品特性等原因，线上销售量总体较小，主要将其作为企业品牌形象宣传与推广的窗口。2、近几年精装修占比提升较快，公司有哪些应对措施？答：近几年精装修占比不断提升，对公司来说机遇和挑战并存。对于建筑工程业务，积极把握机遇，在保持快速发展的同时，控制好风险，确保快速高质量发展。对于零售业务，一是加大市场拓展范围，加强对次新房、二手房交易以及二次装修等存量市场的开发；二是加大在空白市场、薄弱市场的拓展力度，加快渠道下沉，不断提升市场占有率；三是积极推进同心圆战略，提高户均额；四是根据市场实际变化，加大重点销售通道的维护与开发。3、请问未来公司对于零售、工程业务的占比规划？答：公司每块业务均有各自的销售团队和战略规划，每个团队都会根据自己的战略目标不断努力，不会对各业务占比作具体要求。今年相对来说，公司工程业务的发展速度会快于零售业务。4、请问公司工程业务如何去有效竞争？答：公司工程业务开拓走差异化竞争路线，优选客户和项目，并有效控制风险，保持健康快速发展。对于市政工程业务，公司优选长期、可持续的大客户，这类客户相对会更加综合考虑产品品质、综合运营成本并注重品牌，而公司在这方面更有优势。对于建筑工程业务，公司品牌定位高端，产品品质优异、配套齐全，系统设计能力强，营销和服务网络完善，具有较强的综合服务能力。5、请问今年原材料波动对于公司毛利率的影响如何？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。今年公司原材料价格同比去年略有下降，对公司的盈利有一定积极作用。6、请问公司防水业务的发展情况？答：公司防水业务发展情况良好，虽然今年受到疫情影响，但基本按计划推进。7、目前旧改市场容量较大，公司在这块业务的拓展情况？答：旧改属于国家近两年推动的比较重要的工程，具体业务还是要看各地政府的旧改政策推动及落地情况。公司也一直在积极跟进，目前该项业务量不大，预计后期会逐步增加。8、请问公司零售业务的开拓方式？答：公司的零售业务为经销模式，一般搭建2、3级扁平化的经销商体系，由公司在全国各地设立的30多家分公司负责统筹管理。9、请问公司星管家服务主要有哪些内容？答：公司在行业内首创“星管家”服务，旨在为业主提供安全可靠的管道系统的同时，通过“三免一告知”的方式，减少安装隐患，真正解除其后顾之忧。“星管家”服务主要包括：①产品真伪鉴定，确保业主使用的是公司的高品质产品；②高倍水压测试等服务，为安装完毕的管道进行“系统体检”，减少安全隐患；③拍摄录制管路走向图，方便业主日后管路改造和软装；④专业讲解产品知识和使用须知，帮助业主了解并选择合适的管道及知晓今后使用中的注意事项。10、市场上管材和防水非标和国标产品均有，请问公司的产品情况？答：公司的产品标准均高于国标。11、管道行业的集中度提升速度是比防水行业慢吗？答：不是。管道行业与防水行业处于不同的发展阶段，相对来说，防水行业在竞争初期，竞争相对更加激烈。近年来，两个行业集中度都在快速提升。 |
| **附件清单（如有）** | 无 |
| **日期** | 2020年6月23日 |