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：2018-010

|  |  |
| --- | --- |
| **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** | 长江证券**：**范超、孙明新、李浩；南方基金：刘祎；华夏基金：张露；中金基金：于智伟；国泰基金：李恒；新华基金：李东；招商基金：巫亚军；银河基金：神玉飞；万家基金：李黎亚；中海基金：吴刚祥；鹏华基金：张航、王云鹏；长信基金：安昀；长安基金：师正浩；国联安基金：罗春鹏；中信资管：蒲世林、王奇磊；海通资管：易浚源；光大资管：慎胜杰；国金资管：邱友锋；建信保险资管：杨玥；国海富兰克林：赵宇烨、龚旻鹤；泰康资产：吕无双；景顺长城：余捷涛；永安国富：周逸云；上善若水：岳大攀；朱雀投资：陈渊豪；崇山资本：曾烽；稻草人投资：幸琳；万吨资产：张炜舜；望正资产：韦明亮；天津远策投资：林佳宁；善渊投资：蔡骏男 |
| **时间** | 2018年4月26日 |
| **地点** | 公司 |
| **上市公司接待人员姓名** | 谭梅、陈安门、李晓明 |
| **投资者关系活动主要内容介绍** | 1、第一季度经营情况？  答：2018年一季度实现营收6.63亿，同比增长20.16%；净利1.08亿，同比增长29.21%。  2、第一季度工程业务情况？  答：每年的一季度工程业务表现都一般，因为工程业务的季节性特点所导致。  3、公司PPR的增长来自新的区域，还是成熟区域？  答：两者都有。  4、PPR今年的区域拓展计划？  答：公司将进一步加大力度拓展薄弱区域市场，增加网点的密度，加大营销网络的覆盖面；同时在成熟区域继续推进渠道下沉。  5、各种原材料涨价的情况如何？  答：2017年PPR的原材料上涨不多，PE的原材料上涨明显，目前都比较稳定，波动幅度不大。  6、原料备货增加的原因是什么？  答：本次备货属于正常备货。我们通常会备货1-3个月。如果上涨压力增加，会多备一点。  7、除了备库，支付员工薪酬也有增长，不少上市公司近年人工成本上升明显，伟星的情况如何？  答：支付员工薪酬增加的原因：一是公司以销售带动收入，整体人均收入水平是随着销售的增长而有所增长。二是年度奖金实际发放主要集中在第一季度。但在生产环节，公司通过推行“三化”，降低人工成本，因此公司管理工资占比一直比较稳定。  8、防水业务员是独立考核的吗？  答：是的，防水和管道的业务由独立的业务组去做，客户有一些是重叠的，但市场开拓和考核都是独立的。  9、公司各类产品的自产率？  答：公司PPR、PE产品是公司的主要产品，一直都是自己生产；PVC产品作为配套产品，从2017年开始部分自产。  10、应收账款的控制方法？  答：公司非常重视应收账款的管理，严格控制资金风险。应收账款会纳入业务员的考核指标，与奖金、绩效等挂钩。  11、不同区域的市场开拓情况如何？  答：不同区域市场情况不一样，从区域来看，偏成熟的市场增速更稳，新区域的增速弹性更大。  12、今年整体增速目标20%，这个目标同比提升的原因是？  答：去年15%的营业收入目标相对谨慎。今年重点希望通过发挥主观能动性，努力克服客观环境的不利影响，提高市场占有率。另一方面，今年提出“零售、工程双轮驱动”发展战略，在零售业务保持稳健增长的同时，也希望工程业务保持健康增长态势。  13、伟星的优势有哪些？  答：1、品牌优势。从1999年设立，我们一直坚持高品质。2、星管家服务。全行业首创，抓住了行业痛点。3、渠道优势。扁平化的渠道，控制力强；4、产品配套和技术研发优势。根据市场需求，开发了多种个性化品种。5、执行力强。公司战略推进非常到位。  14、公司市占率如何？  答：公司PPR产品的全国市场占有率7%左右。  15、燃气管道后续的增长情况？  答：公司燃气管件于2017年上半年进入G5+，目前公司燃气管业务总体规模不大，但增速较快。当前国内燃气管道的主干网已经基本建成，支管网对塑料管道的需求量较大，再加上国家对煤改气方面的政策力度较大，对燃气管道业务的发展具有积极的推动作用，预计未来3-5年会快速增长。  16、什么是G5+?  答：2008年，北京燃气、港华煤气、成都城市燃气、广州燃气、深圳燃气等国内五家燃气公司参与成立“燃气企业聚乙烯（PE）输配系统质量控制合作小组” （简称“G5+合作小组”），类似于采购联盟。该小组制定了一系列严格的产品技术要求和管理规范，对管道供应商的质量、服务和综合实力进行认证审核。管道企业只有进入G5+,才有资格向该联盟开拓相关业务。  17、2018年防水业务推进情况？  答：一季度还是原有管道业务为主，防水业务很少。今年防水重点在华东区域全覆盖，其他区域有选择性去做推行。全年防水主要是打基础为主，重点探索和完善销售模式。 |
| **附件清单（如有）** | 无 |
| **日期** | 2018年4月26日 |