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：2018-013

|  |  |
| --- | --- |
| **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** | 国泰证券：郑孟珊；永丰自营：张巧萦；Open Door Capital Group：Frank；保德信投信：张玉佩；瀚伦投资顾问（上海）有限公司：汪帅；Polunin Capital Partners Pte Ltd：黄静；中央再保险：熊佩菁；台新投信：黄俊晏；第一金投信：杨国昌。 |
| **时间** | 2018年5月16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、请介绍一下公司的主要产品情况？  答：公司设立于1999年，主要从事各类中高档新型塑料管道的制造与销售。目前管道类产品分为三大系列：一是PPR系列管材管件，主要应用于建筑内冷热给水；二是PE系列管材管件，主要应用于市政供水、采暖、燃气、市政排水排污等领域；三是PVC系列管材管件，主要应用于排水排污以及电力护套等领域。2017年度，PPR、PE、PVC营业收入占比分别为56.16%、28.82%、12.37%。  2、请问公司各产品的市场份额情况？  答：目前公司PPR产品全国市占率为7%左右，PE、PVC等其它产品市占率更低一些。  3、请问公司相较其他竞争者的优势是什么？  答：经过多年稳健持续发展，公司在产品品牌与品质、技术与研发、营销模式及渠道、企业文化和管理团队等方面形成了较强的综合竞争优势。  4、请问原油价格上涨对公司的影响？公司怎么看今年原材料价格波动情况？  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、本身的市场供求关系等因素的影响，但与原油价格的波动并不完全一致，波幅相对较小且有一定滞后性。今年公司主要产品的原材料价格与上年相比可能会小幅上涨，目前原材料价格波动幅度不大。  5、请问公司零售终端的客户结构情况？  答：公司零售业务的采购对象主要有家装公司、工长、业主等，不同区域市场的采购对象占比不同。  6、请问公司各区域市场的发展情况？  答：目前公司华东地区营收占比最高，为50%以上，发展相对成熟，并仍然保持略高于各区域平均增长速度的水平，处于品牌知名度和美誉度不断强化的过程；华北地区营收占比20%左右，经过近几年产品结构的不断调整优化，工程和零售业务都实现较好增长；西部地区营收占比10%左右；华中地区在近几年市场开拓的基础上，2017年进一步加大了拓展力度，实现营收同比46%的增长；东北和华南地区业务相对薄弱，今后也会逐步加大市场开拓力度。总之，公司每一个区域市场都还有较大的发展空间。  7、请问西安工业园的服务市场是哪些？产能规模是多少？  答：公司西安工业园主要辐射西北市场，其第一期产能为1.5万吨。  8、请介绍一下公司防水涂料业务？是否也是现有零售渠道的一种拓展？  答：公司布局防水业务是公司“同心圆产业链拓展”战略的举措之一。主要有以下几点考虑：一是管道安装与防水属于上下道工序，在渠道销售方面有较大的协同性；二是防水涂料和塑料管道都属于高分子材料，很多性能相通，而公司原有研发团队在高分子材料研究方面有着深厚的积累；三是在业务模式上，现有“产品+服务”的模式可以复制到家装防水业务，并有效解决消费者家装漏水等痛点；四是目前伟星在家装领域的品牌美誉度和知名度都较好，对于防水业务的推广也可以产生一些有效传递。  9、请问防水业务的进展情况？  答：公司防水业务于2017年下半年开始在华东区域部分市场试点，试点城市客户反响较好。今年公司防水业务重点在华东区域全面推广，其他区域有选择性去做试点推广。  10、公司2018年收入增速目标为20%，请问分产品的成长目标呢？  答：2018年公司将执行“零售、工程双轮驱动”的发展战略，零售、工程业务都将保持稳健的增长态势。 |
| **附件清单（如有）** | 无 |
| **日期** | 2018年5月16日 |