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：2018-019

|  |  |
| --- | --- |
| **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 |
| **参与单位名称及人员姓名** | 鸿汇资产管理有限公司：李世慧、杨莹、杨柳。 |
| **时间** | 2018年6月29日 |
| **地点** | 公司会议室 |
| **上市公司接待人员姓名** | 谭梅、李晓明、章佳佳 |
| **投资者关系活动主要内容介绍** | 1、请问公司主要产品的定价方式及变动机制？  答：公司产品定价主要采取成本加成法。其中，零售类产品，公司建立了产品终端价格体系，并会尽量保持其稳定，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。  2、请问公司的销售模式？  答：公司家装零售类业务采取“产品+服务”的方式、主要依托经销渠道进行经营；工程类业务主要通过直销和经销的方式经营。  3、请介绍一下公司经销模式的特色？  答：相对于传统的经销模式，公司的经销模式主要有如下特点：一是经销商的层级相对较少，一般为2、3级，比较扁平；二是在全国各地设立了30多家分公司，负责统筹管理各区域市场，公司对市场的把控能力以及渠道的执行力较强；三是销售分公司及销售人员分布在市场一线，同时也是庞大的信息网络，可以将市场的信息迅速反馈到公司本部，加快公司对市场的反应速度。但同时，这种营销模式也存在着管理难度大、销售费用较高等缺点。  4、请问决定管道产品质量有哪些重要因素？  答：公司保证产品优异品质，主要取决于产品原材料、生产设备、工艺技术、质量检测等，必须层层严格把关。  5、请介绍一下公司的“星管家”服务？  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如下内容：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。  6、公司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。  7、请问公司觉得进入防水业务的优势是什么？  答：目前国内高端家装防水领域中，还是以国外品牌为主，相对来说，公司的优势主要有庞大的营销渠道、良好的服务能力、成熟的研发技术等。  8、公司净水业务的进展情况？以及对该业务的定位？  答：公司进入净水领域主要是为了充分利用现有渠道，对同渠道下的产品链进行延伸，前置过滤器与管道施工几乎同期，可以实现同步销售。公司将其定位为重要的配套产品。公司安内特前置过滤器推出以来市场总体反馈比较不错，销售进展顺利，不过受限于市场成熟度、经济水平、消费习惯等因素，不同区域市场的接受程度有所不同。  9、请问新房销售到装修的间隔期一般是多久？  答：从业主拿到新房钥匙到装修，一般为半年到一年左右。  10、请问地产的波动对公司PPR的销售影响？  答：塑料管道行业与房地产的发展的确有一定的关联性，但公司PPR管道主要应用于建筑内装潢，与房地产的刚性需求相关性更大。目前房地产的一些调控措施主要还是为了抑制投资和投机行为，而实际老百姓对房子的自住性需求仍然比较旺盛，同时二手房的装修、翻新需求开始显现。再者，目前公司PPR产品的全国市占率只有7%，仍有很大的发展空间。所以相对来说，影响不会太大。  11、请问公司的研发情况？  答：公司一直坚持以研发为先锋，在新产品、新技术的开发和储备上进行了大量的研发投入。目前研发主要为三个层次：一是做好现有产品的升级换代，确保性能最优；二是做好新产品的开发，拓展产品链，提升系统集成供应能力；三是加强新项目的研发，主要基于未来发展趋势，从新材料、新技术和新领域着手，做一些前瞻性的项目研发和储备，增强企业的持续竞争力。 |
| **附件清单（如有）** | 无 |
| **日期** | 2018年6月29日 |