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：2019-024

|  |  |
| --- | --- |
| **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** | 海通证券：冯晨阳、申浩、杜市伟、潘莹练；江信基金：马光耀；益菁汇资产：王艇；巴沃投资：刘钦华；交银施罗德基金：封晴；谊菁汇资产：张路远；富达基金：qing sherry、周波；海螺创业投资：吴怡丽；上海承周资产：漆启焱；平安养老保险：陈晓光；光大资管：应超；BARING：Sheng Maggie；国泰君安自营：高远；国泰君安资管：李子波；理成资产：王叶华；长信基金：程昕；蠡慧投资：陶世奇；丹裔投资：张昭丞；德邦基金：房建威；异同投资：朱龙洋；财通资管：何志超；建信养老金保险：刘洋；永安国富资产：胡瑶；天风证券自营：甘力；天弘基金：唐博；三星资产管理：徐平；中金资管：张月；摩根大通资管：秦敏；弘尚资产：叶磊；湘财基金：欧阳俊明；华宝基金：吴心怡；PPCL 鲍尔太平资产：张笑石；招商银行：徐佳琪；东方证券资管：裴政；上海沣杨资产：谢佳妮；尚峰资产：张显宁；华信资管：卢晓峰；国泰基金：李恒；海通证券资管：李想；施罗德基金：陈建季；富达国际：周文群；立格资本：张芳；宝银基金：王浩；中欧基金：于翔、沈悦；友邦保险：田蓓；开源证券：师正浩；上海益菁汇资产：蒋弈非、吴美林；兴业证券资管：卓佳亮；工银瑞信：张琳；远策投资：林佳宁；国金资管：邱友锋；瑞银投资：杜文卓；未来资产大禹投资：李应求；上海天井投资：董非；上海协囤投资：郝结旺；大朴资产：李纲领；富国基金：蒲世林；榜样投资：吴宪峰等 |
| **时间** | 2019年10月29日下午 |
| **地点** | 公司 |
| **上市公司接待人员姓名** | 谭梅、陈安门等 |
| **投资者关系活动主要内容介绍** | **一、公司2019年前三季度经营情况介绍**  2019年1-9月公司实现营业收入31.20亿元，同比增长5.15%，归属于上市公司股东的净利润6.92亿元，同比增长5.86%，经营活动产生的现金流量净额同比增长14.15%；7-9月公司实现营业收入10.15亿元，同比减少6.08%，归属于上市公司股东的净利润2.49亿元，同比减少7.16%，经营活动产生的现金流量净额同比增长9.42%。第三季度销售收入同比下降主要是因为零售业务和市政工程业务销售增速下降，特别是市政工程下降幅度相对较大，建筑工程依然保持了较好的发展态势。  零售业务销售增速下降的原因：一是今年宏观经济环境严峻，零售消费市场明显受到影响，总体呈现低迷；二是产业结构变化较大，今年尤其在我们的成熟区域市场，毛坯房的交房量大幅下降，从而对零售市场造成一定冲击；三是我们的团队面对今年较大的市场变化和激烈的市场环境，调整应变速度不够快、执行公司的思路不够到位等。  市政工程销售增速下降主要是公司今年将市政工程定位为调结构促转型，提升经营质量，从风险控制的角度，对一些项目和客户以及销售模式等都做了较大调整，虽然销售增速下降明显，但经营质量显著提高。  面对今年的市场变化,公司目前正在积极调整应对，重点布局后续的发展，我们相信困难是暂时的，通过努力，明后年依然能够保持稳健的增长态势。具体措施如下：  1、针对零售业务：一是继续在空白市场、薄弱市场进一步拓展，积极提升市占率；二是大力挖潜二手新房、二次装修等存量市场空间；三是积极拓展同心圆产业链的产品，提高户均额。  2、针对市政工程业务：通过今年的调整、改革和布局，积累了长期可持续的优质工程客户，客户质量进一步提升。明年继续按照既定思路，推进结构转型，在控制风险和提高盈利能力的基础上，大力开拓市政工程业务。  3、建筑工程业务：继续保持良好的发展态势，进一步加快开拓力度，保持业务的可持续发展。  **二、互动问答情况**  1、2019Q3分产品收入增速情况？  答：2019年1-9月， PPR管道的营业收入增速下降，PE管道的营业收入基本持平，PVC管道的营业收入增长20%左右。  2、从分渠道角度，2019Q3零售、市政工程、建筑工程收入增速？  答：2019年1-9月，零售和市政工程的营业收入增速下降，建筑工程的营业收入增长40%多。  3、2019Q3分产品毛利率情况？  答：PPR管道的毛利率同比下降，主要是规模下降以及产品结构变化，工程用的PPR管道增长。PE管道的毛利率同比增长。PVC管道的毛利率同比略有增加。  4、请问原材料的价格变动情况？  答：今年原材料价格相对比较稳定，其中，PPR价格同比没有太大变化，PE价格有所下降，PVC价格基本持平。  5、请问对建筑工程，如何选择优质项目，如何开拓业务？  答：公司会选择定位高的优质项目：一是要有一定的盈利，二是应收账款符合公司政策，三是希望项目可以做到可持续。公司通常按照“产品+系统+服务”的方式去开拓建筑工程业务。  6、请问公司对市政工程业务应收账款的要求是多少？  答：公司对工程业务的应收账款一般要求控制在3个月以内。  7、当前的渠道库存情况？  答：目前库存状况比较良好。  8、由于竣工周期的下行和精装房的上行，公司重心会不会放在工程端？  答：公司坚持“零售和工程”双轮驱动战略，公司会把握精装修的机会，加强建筑工程的开拓力度，继续保持良好的发展态势；市政业务通过今年的调整，未来也会有所起色。零售业务依然是重点，未来将通过提高市占率和推进同心圆战略等，促进其持续健康发展。  9、零售渠道发生变化，真正的客户在哪里，占比情况如何？  答：零售渠道中的客户分为：家装公司、水工、业主。在不同城市占比不同，一二级城市以家装公司为主，其他城市和郊区还是以水工、业主为主。  10、建筑工程增长很快，精装房比例提升，对建筑工程的长期策略？  答：对于精装房提升，公司前几年就成立了房产事业部，后改名为建筑工程事业部，统筹房产业务，产能也做相应安排。公司的优势在于一是公司产品品质高，品类配套比较完善，二是具有差异化的系统产品，例如：中央空调系统、新风系统等。三是具有较强的配送能力、综合服务能力。未来公司会继续加强建筑工程的开拓力度，继续保持良好的发展态势。  11、如何对经销商进行管理和引导？  答：公司在全国有30多家分公司，对经销商进行统一引导和管理。分公司的职能具体如下：一是市场开拓，开发更多的经销商；二是市场管理监督职能，对品牌形象、市场秩序、政策执行等进行管理和监管；三是市场服务职能，为经销商提供各类管理、营销以及市场推广培训，并配合其招投标等服务性支持。  12、建筑工程板块，公司对于开发商的账期是多久？  答：公司对工程业务的账期要求都是不超过3个月。  13、请问公司会考虑根据原材料价格的变化来调整价格吗？  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。 |
| **附件清单（如有）** | 无 |
| **日期** | 2019年10月29日下午 |