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：2019-025

|  |  |
| --- | --- |
| **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** | 长江证券：李浩；兴业证券：陈晨；华创证券：师克克；兴业资管：范驾云、黄晓峰；华泰保兴：陈奇凡；富安达：栾庆帅；东吴基金：吴昌柏；新华基金：谷航；高毅资产：杨千里。 |
| **时间** | 2019年11月1日下午 |
| **地点** | 公司会议室 |
| **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** | **一、互动问答情况**1、7-9月公司零售业务增速下降的原因？答：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，尤其在公司成熟区域市场，毛坯房的成交量下降，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。2、管理层对于华东区域的销售如何改善？答：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。3、前三季度公司市政、房产、零售的增速情况？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。4、公司建筑工程业务中，直销和经销商的比例？答：公司的建筑工程业务还是以经销为主。5、公司管道销售后，管道安装由谁负责？答：上海分公司为消费者提供管道安装服务；其他区域，消费者主要通过家装公司、水工等安装管道。6、房产业务策略有没有变化？答：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。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。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。7、市政工程的调整何时结束？Q4以及明年上半年能否增速转正？答：公司今年将市政工程定位为调结构促转型，提升经营质量的一年。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，对明年发展有信心。8、为什么选择砍掉一部分工程业务？答：公司更多考虑的是风险控制和经营质量，对一些项目和客户以及销售模式等都做了较大调整，不断降低风险，提高经营质量。 9、当前渠道库存什么水平？答：目前库存保持良性状态。10、公司防水和净水业务能和PPR产生协同？答：净水产品与管道同时安装，防水产品在管道安装后再施工，两者都是公司同心圆产业链上的产品，能与PPR管道产生协同效应。11、咖乐防水在上海地区的开拓情况，以及未来向其他地区复制的计划?答：咖乐防水涂料在上海开拓情况较好，目前已重点在华东区域全面推广，而且其他区域选择了部分城市做品牌推广，为后续全国市场推广打好基础。12、西安工业园及新园区二期的产能安排？答：公司按照“以销定产”的方式，根据市场需要和实际销售拓展情况，合理安排产能。13、对未来几年增速的判断？答：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，对明后年的发展依然充满信心。14、西安产业园对当地的业绩拉动如何？答：西安工业园能够更快地对接西北市场，为市场提供技术、服务等支持，有利于西北市场的开拓。15、随着工程业务的增加，公司的销售团队依旧上升，有没有考虑在一定阶段削减销售人员及销售费用？答：公司遵循“增人增效”原则，对成本和费用都有严格的考核要求，该用则用，该省则省。16、当前的原材料价格情况？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。 |
| **附件清单（如有）** | 无 |
| **日期** | 2019年11月1日下午 |