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：2020-037

|  |  |
| --- | --- |
| **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** | 兴业证券：李阳；银河基金：神玉飞；碧云资本：钟强；路博迈：陈晓翔；瀚亚投资：翁晴晶；泰达宏利：谢天卉；建信基金：李若兰；天弘基金：唐博；风和资本： 张弢；光大控股：陆宇。 |
| **时间** | 2020年12月7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、请问公司10、11月份的经营情况如何？  答：目前公司生产经营情况正常。相较第三季度，公司业务增速已经回归相对正常的稳健发展态势，其中工程业务的增速快于零售业务。  2、请问公司如何看待“产品+服务”模式在西南和华中市场的应用推进情况？  答：目前“产品+服务”模式，在西南、西北及华中市场已经具有一定的市场影响力，也受到了客户的广泛认可。但相对华东市场而言，中西部市场公司市占率总体不高，需要一定时间的积累，该市场是公司目前及未来的开拓重点。  3、请问公司是否了解明年政府对于湖北武汉等重灾区的项目投入情况及对公司的影响？  答：据我们了解，今年的疫情对武汉的经济造成了较大的影响，对此，国家及相关部门都很重视，并为此出台了不少扶持政策、批了不少项目，但是更多的属于工程类的项目，有利于公司相关工程业务的拓展；零售业务相对偏刚性需求，政策影响较小，目前公司在该区域的零售业务已经恢复正常。  4、请问公司石油管道业务的拓展情况？  答：公司石油管道业务作为市政工程业务的新项目之一，目前正在积极推进。公司油田管目前主要为PE钢丝网骨架复合管，主要用于油田地面的注水、输油等。相对来说，塑料管道柔韧性比较好，并具备较好的承压能力及耐腐蚀性，施工便利，可以适应各种复杂环境，同时使用寿命长，综合运营成本不高，具有较大的市场潜力。目前公司该业务销售规模较小，尚处于起步阶段。  5、请问公司对于农业灌溉市场的开拓情况？  答：农业灌溉的用管量确实很大，由于多种原因，我们未将农业灌溉用管作为公司的重点业务，所以这方面的业务涉及较少。但公司非常重视农村市场的开发，一方面，新农村建设正在逐步完善供水、排水排污管网系统，会用到大量的供水、排水排污管道；另一方面，农村自建房所需的管道体量较大，公司也在不断拓展该类业务。  6、请问原材料价格的波动对于公司产品定价影响？  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一般比较稳定，但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。  7、公司如何看待同行业企业的经营模式？  答：水无常形、山无定势，适合的就是最好的。企业的经营模式也一样，并无定式，只要是适合自身业务发展的模式就是最好的。每个企业发展情况不一样，主要产品不一样，团队与经营理念也不一样，发展基因不一样，所形成的经营模式各不相同，不同模式之间很难去比较和评价。我个人认为，一个企业在发展过程中，能够结合自身的特点优势，制定相应的策略，并通过市场的检验，能够不断满足消费者、客户以及市场的需求，即是一种成功。  8、请问公司如何与外资品牌竞争？  答：在很多领域，我们认为公司的产品质量并不低于优秀的外资品牌，同时，公司强大的营销网络和专业的服务能力较外资品牌而言有更突出的竞争优势。  9、请问公司对于海外业务战略的规划？  答：公司国际化战略的重点主要为对标国际一流企业，找差距，并以国际视野整合全球资源，不断提升公司的国际市场竞争力。我们希望通过国际化的生产基地布局、营销网络布局、人才团队的布局以及多种合作方式，不断引进先进技术和项目，不断完善产品链，提升公司的核心竞争力，不断提升海外业务占比。  10、请问公司考虑在泰国建厂的原因是什么？  答：公司在泰国投建生产基地，主要原因为：一是公司产品在泰国市场拓展情况较好、占有率较高，市场基础较好；二是泰国制造在东南亚市场口碑好、认可度较高，切合公司高品质的品牌定位，我们希望以泰国为龙头带动公司产品在东南亚市场的拓展；三是积极把握“一带一路”建设项目带来的业务机会，促进公司在东南亚以及南亚市场更快的发展。 |
| **附件清单（如有）** | 无 |
| **日期** | 2020年12月7日 |