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：2020-039

|  |  |
| --- | --- |
| **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** | 天风证券：李华丰、甘力、付辰宇；首域盈信：柯雷、Lily Ma；益菁汇资管：吴美林；淡水泉投资：陈小生；中天国富证券：关雪莹；善渊投资：刘明霞；永安期货：李加宝、贾志彪；银河基金：神玉飞；玄卜投资：张宇麟；湘财基金：于灯灯；合众易晟投资：庞宇铭；顺时国际投资：朱碧琦；呈瑞投资：杨类禹；泊通投管：陈意友；青骊投资：王旭冉；九泰基金：王鹏；汇蠡投资：陈奕含、章磊；源乘投资：李婷婷；弘康人寿保险：王东；东盈投资：李惠；东证融汇资产：祝迪川；东北证券自营：吴雁；德邦基金：徐一阳、吴昊；大家资产：李超、张浩、谢吉、黄建平；博鸿投资：李永喜；TX Capital：David Cheng；Millennium Capital：Toby Liang等。 |
| **时间** | 2020年12月22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、请问公司对于四季度及明年的增速判断？答：我们认为对于四季度及明年而言，应该会回归相对正常的稳健发展态势，不会有第三季度这样的高增速，主要原因为：1）零售业务仍会受到精装修占比提升的影响和疫情的干扰。2）对于建筑工程业务，“三条红线”政策会对房地产企业产生持续影响，后续可能会影响到材料供应商的付款政策和销售。3）对于市政工程业务，受宏观经济环境改善的影响，政策推动在逐步减弱、部分项目审批也在放缓。对此，公司会坚持一贯的积极进取、“稳中求进”方针，努力推动企业的高质量稳健发展。2、请问公司如何保持零售业务的增长？答：公司零售业务拓展的主要措施为：一是提升市占率，加大在空白市场、薄弱市场的拓展力度，加快渠道下沉；同时加强对次新房、二手房交易以及二次装修等存量市场的开发。二是积极推进同心圆战略，提升产品配套率，并不断加强新业务的拓展，提高户均额。3、请问公司在旧改业务的布局情况？答：目前旧改项目主要涉及公司的建筑工程业务和市政工程业务。公司会根据不同旧改项目的实施主体来进行相应的业务划分，例如自来水公司的旧改业务由市政工程来承接，房产、物业公司的旧改业务由建筑工程来承接。目前旧改业务占公司销售占比总体不大。4、请问公司如何开拓重装业务？答：重新装修包括二次装修、二手房装修等，该业务属于公司零售业务，可以通过现有的家装公司、水工工长及业主这三条销售通道来承接，不需要另外再去开渠道。5、公司零售终端的PPR管道使用户均额一般是多少？答：一般100平米的房屋，因房屋结构和设计不同，使用公司PPR管材管件大概需要1000-2000元。6、请简单介绍一下伟星商城平台？答：伟星商城是公司正在尝试的一个网络销售和服务管理平台，目前主要面向内部员工和客户与用户等，目前主要销售一些公司产品以及常用物质，主要是为方便内部管理、并增加客户和用户粘性与忠诚度而设，今后我们会逐步完善其功能。7、请问近期原材料价格波动对公司盈利水平的影响？答：公司产品主要有PPR、PE和PVC。目前PPR、PE原材料价格涨幅不大；PVC原材料价格确实上涨较多，由于针对PVC原材料采取了一些锁价措施等，因此PVC原材料成本上涨对公司2020年盈利水平的影响应该不会太大。8、请问公司防水业务盈利能力如何？答：公司防水业务主要采取“产品+服务”的业务模式，目前处于起步的阶段，销售规模不大、营运成本较高，毛利率总体不高。后续随着销售规模的不断壮大，防水业务的盈利水平会不断提高，我们希望未来能够达到综合毛利率的水平。9、请问公司在泰国布局生产基地的原因是什么？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；同时泰国的经济和投资环境不错；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。10、请问公司今年市政工程业务增速较高的原因？答：2020年市政工程业务表现不错，一方面基于政府的政策推动力度较大，另一方面也源于市政工程业务前两年的调整优化见到了成效，包括客户结构的调整、业务模式的优化，导入“产品+服务”的业务模式，提高用户体验；以及直销和经销比例的调整等，促进了市政工程业务的稳健快速发展。 |
| **附件清单（如有）** | 无 |
| **日期** | 2020年12月22日 |