

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：2018-023

投资者关系活动类别	<input type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input type="checkbox"/> 路演活动 <input type="checkbox"/> 现场参观 <input checked="" type="checkbox"/> 其他：电话会议
参与单位名称及人员姓名	统一投信：张继圣、林川钦；凯基证券：倪鹤华。
时间	2018年8月16日
地点	公司
上市公司接待人员姓名	谭梅
投资者关系活动主要内容介绍	<p>1、中国塑料管道年成长率下降到约6%，厂商间的竞争是否更激烈？</p> <p>答：2017年中国塑料管道行业的增长速度大约在6%左右，近几年塑料管道行业的增长是相对平稳的，行业竞争的确因增速下降会比较激烈一些，但大品牌企业的成长会比小品牌更快一些。</p> <p>2、塑料管道行业各种材质管道的应用领域及占比情况？</p> <p>答：在产品材质方面，塑料管道主要可分为PVC、PE、PPR三大品类，PVC大多用于建筑内及市政的排水排污领域，建筑内的电力护套管，大约占塑料管道总量的50%；第二大类PE管道其应用领域主要在市政供水排水、燃气及采暖等，大概占比30~35%，因应用领域扩大，该占比在继续提升；第三类为PPR管道，主要用于建筑类的冷热给水。</p> <p>3、贵公司主要产品PPR、PE的占比、应用领域及发展情况？</p> <p>答：2018年半年度，公司PPR管道占主营业务的比例为57%左右；可应用于毛坯房及家装环节，但大部分是家装零售市场。零售类的产品销售受品牌影响力、渠道的渗透率及服务能力的影响较大，近五年公司PPR业务保持稳健发展态势。PE管道的占比为27%左右；应用领域较广（比如市政供水、排水、燃气、采暖等领域）、</p>

	<p>大多属于工程业务。公司更侧重于这个领域的优质客户的开发，并与优质客户保持长期合作，如自来水公司、燃气公司，这类公司较重视产品的质量和服务，应收帐款的坏帐机率较低。</p> <p>4、公司 PPR 产品的市场占有率？</p> <p>答：公司 PPR 产品的全国市场占有率 7%左右。</p> <p>5、公司有多少经销商，网点，谁在管理？</p> <p>答：目前公司在国内有 1,000 多家经销商、24,000 多家终端网点，这些都由 30 多家分公司去管理。</p> <p>6、装修政策对公司零售影响大吗？</p> <p>答：精装修政策的推进对公司 PPR 零售业务虽然会带来挑战，需要根据市场灵活应对；对公司房产工程来说是个机会，总体来说 PPR 业务未来应该可以保持稳健增长。</p> <p>7、公司如何应对宏观环境，有何应对措施？</p> <p>答：虽然宏观环境不乐观，但对每个企业都是公平的。公司希望通过以下的策略去抵御外部环境的变化：（1）提高市占率。因公司产品的市占率较低，市场空间较大，可通过增强核心竞争力更快地提升市场份额。（2）积极扩展新的品类，加强同心圆产业链的拓展。一方面以 PPR 管道为核心，配套销售其他管道，例如今年上半年 PVC 管道增长率达 24.2%；另一方面培育好防水、净水两个新项目。今年上半年防水产品已开始华东地区推广，净水产品也按计划在全国推广，目前进展顺利，希望通过 2-3 年能够培育成功，产生不错的量。</p> <p>8、公司第三季度情况如何？</p> <p>答：预计公司 2018 年前三季度净利润增长 0-30%。</p> <p>9、公司防水涂料的竞争对手是谁，有何优势？</p> <p>答：目前，国内家装防水涂料市场在中高端以外资品牌为主，也是伟星新材主要竞争对手。伟星产品的质量与外资品牌相当，甚至某些指标更优；防水工作通常是“三分材料、七分施工，”外资品牌在施工服务方面相对不完善，而服务是伟星的强项。就今年上半年来看成效是很不错的，消费者对于公司的产品质量及施工工艺都非常认可。</p>
附件清单（如有）	无

日期	2018年8月16日
----	------------