

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：2019-001

	<input checked="" 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 type="checkbox"/> 其他
参与单位名称及人员姓名	汇丰前海证券：陈家崧、王敦。
时间	2019年1月7日
地点	公司会议室
上市公司接待人员姓名	谭梅、李晓明、章佳佳
投资者关系活动主要内容介绍	<p>1、请介绍一下公司主要产品情况？</p> <p>答：公司管道类产品分为三大系列：一是PPR系列管材管件，主要应用于建筑内冷热给水；二是PE系列管材管件，主要应用于市政给排水、燃气、采暖等领域；三是PVC系列管材管件，主要应用于排水、电力护套等领域。同时，公司新增家装防水业务、净水业务等。</p> <p>2、请问公司为什么费用率较高？今后趋势变化？</p> <p>答：公司销售费用率较高主要因为公司以零售业务为主。近几年依然是公司渠道建设、品牌推广的高投入期，销售费用的绝对额可能还会继续增加，但随着公司规模效应的逐步发挥，销售费用的占比会有所下降并最终保持相对比较稳定的状态。</p> <p>3、请介绍一下公司的“星管家”服务？</p> <p>答：公司在行业内首创“星管家”服务，旨在为业主提供安全可靠的管道系统的同时，通过“三免一告知”的方式，减少安装隐患，真正解除其后顾之忧。</p> <p>“星管家”服务主要包括：①产品真伪鉴定，确保业主使用的是公司的高品质产品；②高倍水压测试等服务，为安装完毕的管道进行“系统体检”，减少安全隐患；③拍摄录制管路走向图，方便业主日后管路改造和软装；④专业讲解产品知识和使用须知，帮助业主了解并选择合适的管道及知晓今后使用中的注意事项。</p> <p>4、请问公司产品有没有运输半径？</p> <p>答：公司小口径产品运输半径为1000公里左右，受运输成本的影响不大；大口径产品运输半径一般为500公里左右。</p> <p>5、请问目前公司PPR产品在新房、二手房的应用比例？</p> <p>答：不同区域市场的具体比例有所不同。目前总体来说新房应用比例要高一些。</p>

	<p>6、请问公司目前防水、净水业务的收入规模？以及是否盈利？</p> <p>答：目前公司防水、净水业务仍处于推广阶段，销售规模较小，已经实现盈利，但对公司的利润贡献度很小。</p> <p>7、请问精装修对公司的影响？</p> <p>答：长远来看机会与挑战并存。一方面，精装修对整体品质的要求更高，公司产品配套齐全，且具有较强的配送能力、综合服务能力等，这有利于公司开展建筑工程业务。另一方面，精装修对零售业务来说新房装修的量可能会减少，但由于其并非涵盖全部区域，而且二手房的装修、翻新需求开始显现，存量市场逐步壮大，所以零售业务需要及时调整、灵活应对。</p> <p>8、请问公司如何管理经销商市场？</p> <p>答：公司在全国各地设立了 30 多家销售分公司，配备了 1000 多名销售人员进行市场的管理。销售分公司主要有三大职能：一是市场开拓职能；二是市场管理监督职能，例如对市场体系、VI 形象、政策执行等的维护和管理；三是市场服务职能，例如为经销商提供新产品推广、各类培训、配合其招投标等服务性支持。</p> <p>9、请问公司对一级经销商的选择标准？</p> <p>答：公司会综合考量其与伟星文化/经营理念的契合度、从业经验、资金实力以及资源背景等。</p> <p>10、请问为什么 PB 管材管件销售收入较小？</p> <p>答：PB 管被誉为“塑料中的黄金”，产品价格较高，主要针对高端市场，市场需求相对不大。</p> <p>11、请问公司出口业务占收入的比重？</p> <p>答：2018 年半年度，公司出口业务销售占比为 2.9%。</p> <p>12、请问国家供给侧改革对公司的影响大吗？</p> <p>答：影响较小。</p> <p>13、请问公司大股东的股权质押情况？</p> <p>答：目前公司大股东总体质押率虽然不算低，但均处于安全区域，风险很小。</p>
附件清单（如有）	无
日期	2019 年 1 月 7 日