

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：2018-022

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：投资者接待日
参与单位名称及人员姓名	国泰君安证券：黄涛；中信证券：郭皓、陈中亮、许慧敏；海通证券：冯晨阳、申浩；长江证券：孙明新、李浩、陈琪、聂聪；华泰证券：陈亚龙；招商证券：郑晓刚；东方证券：胡云芑；光大证券：胡添雅；兴业证券：陈晨；中泰证券：孙颖；安信证券：陈骥宁；平安证券：严晓情；东兴证券：郭琪；太平洋证券：闫广；中银国际证券：余斯杰、李冰、赵颖芳；天风证券：李阳、甘力；国金证券：刘妍雪；华创证券：师克克；东方财富证券：孙翠华；国盛证券：房大磊；国联证券：孙会东；浙商证券自营：林建；银河证券营业部：金莹欢、陈丹晓；兴证资管：顾伟、赵一路；中泰证券资管：王桃；国金资管：邱友锋；南京证券资管：肖滨；华夏基金：张露；嘉实基金：沈玉梁、董福焱；中银基金：刘高晓；富国基金：徐颖真；农银汇理基金：宋磊；国泰基金：李恒、戴计辉；中邮基金：金振振；泰康资产：吕无双；太平基金：李腾；鹏扬基金：罗成；中海基金：吴刚祥；东方基金：王然、罗诚、车日楠；诺德基金：杨雅荃、张映泓；华泰保兴基金：陈奇凡；亚太财产保险：刘培；野村投资：桑健；施罗德投资：陈健骥；永安国富资管：叶斌、周逸云；浙江巴沃资产：刘钦华、王沚墨；北京方圆金鼎投资：王亦颀、刘郎、郭帆；横琴贝莱尔资本：李琢；北京源乐晟资产：何益臻；上海宽远资产：周栎伟；歌斐资产：汪洋；杭州中大君悦投资：陈申；浙江国贸东方资本：陈晓禾；磐厚资本：顾圣英；修一投资：付翰香；上海新永镒资产：刘建义；安徽海螺创业投资：陆陈伟；南京鼎合欣资产：田华；智德投资：伍军；富恩德资产：薛潇；杭州东方嘉富资产：杨红波；浙江善渊投资：蔡骏男；浙江九章资产：杨振华；浙江潮熙投资：沈诚；弘尚资产：聂磊；厦门普尔投资：陈卫荣；江苏汇鸿资产：杨诚；上海南土投资：秦石；上海绎添资产：张静；证券时报：张昊昱；全景网：沈丹；个人：卞正彧、赵

	琴、曹永杰、金余益、邵健、吴鹏伟、应顺江、虞豪栋、赵汉概、钟永河。
时间	2018年8月15日
地点	新华侨大酒店
上市公司接待人员姓名	公司副总经理施国军先生、董秘兼副总经理谭梅女士、财务总监陈安门先生等
投资者关系活动主要内容介绍	<p style="text-align: center;">一、公司董秘兼副总经理谭梅女士作公司经营情况介绍</p> <p style="text-align: center;">1、外部竞争环境</p> <p>2018年上半年，全球主要经济体增长放缓，遇到的风险和困难逐步增多，特别是美国推行的贸易保护主义使得地区间的贸易摩擦升级，贸易争端加剧，扰乱了正常的国际贸易秩序。国内经济形势整体保持稳健，但受房地产调控、金融去杠杆、规范地方政府债务、货币和信用紧缩、环保风暴、住宅产业化等因素的影响，塑料管道行业竞争加剧，企业发展面临的不利因素增多。</p> <p>塑料管道行业发展现状：①产量稳中有升，行业发展稳定；②产业结构继续优化，行业集中度进一步提升；③新市场不断形成，竞争日趋激烈；④企业更加关注技术进步和科技创新，不断提升科技化发展水平；⑤行业整体品牌意识增强，企业品质意识提升；⑥企业环保意识增强，更加关注绿色产品市场；⑦企业更重视系统化发展，逐步开发全产业链产品；⑧行业国际化发展不断深化，综合竞争能力进一步提升。行业竞争格局：行业进入壁垒不高，中小企业众多，市场竞争激烈；产业结构调整深化，落后产能的淘汰速度逐步加快。目前国内年生产能力1万吨以上的企业约为300家，有20家以上企业的年生产能力超过10万吨。消费者对质量和品牌意识逐步提高，传统竞争格局逐步被打破，品牌企业之间的竞争更为激烈。</p> <p style="text-align: center;">2、公司经营情况</p> <p>面对复杂的国内外经济形势和行业环境，公司严格遵循战略目标，坚定执行年度经营计划，群策群力，实现了经营业绩的稳健增长。2018年上半年度，公司实现营业收入18.87亿元，同比增长18.39%，完成计划的40.32%；归属于上市公司股东的净利润3.86亿元，同比增长23.61%。</p> <p>重点工作情况：①优化营销模式，推动业绩稳健增长，“零售、工程双轮驱动”发展战略有效落地。②加快同心圆产业链拓展，协同效应凸显。以PPR管道为核心，一方面加大PVC线管等家装系列管道的配套销售力度，另一方面不断优化防水和净</p>

水业务模式。③坚持匠心品质，升级智能制造。坚持高端品牌定位，建立卓越质量管理体系，全面升级制造体系，同时加快新材料、新技术应用，不断提升产品竞争力。④加强研发体系建设，升级驱动创新。以用户需求为导向，从设计、配套、系统优化等方面开发了更具竞争力的产品及系统；同时瞄准世界科技前沿，加强前瞻性研究和战略性项目储备。⑤引人、育人、留人相结合，打造活力团队。

3、发展规划与目标

发展规划：使命——高品质生活的支持者。愿景——成为高科技、服务型、国际化的一流企业。核心价值观——长期可持续发展。主战略——零售、工程双轮驱动；+互联网。

2018 年经营目标：营业收入力争达到 46.8 亿元，同比增长 20%左右；成本及费用力争控制在 36 亿元左右。预计 2018 年 1-9 月归属于上市公司股东的净利润同比增长 0-30%。

中长期发展目标：稳健经营，持续发展，创百年伟业，成为一家受人尊敬的公众公司。

二、互动环节

1、请介绍一下上半年分区域销售情况？

答：2018 年上半年度，公司华东、华北地区延续销售优势，分别占总收入的 52.15%、20.72%，均实现近 20%的销售增长；西部、华中地区在零售业务的带动下，实现了 20%以上的增长，非常不易；华南地区由于基数较小，同时因零售业务以及燃气工程业务的发展较快，营业收入同比增长 50.82%；东北地区受大环境以及内部调整的影响，发展相对较慢，增速为 9.72%。

2、请问华东区域营收增长较快的原因主要来自单店规模的增长还是开店数量的增加呢？

答：主要还是因为单店销售规模的增长。

3、请问公司 PVC 业务增长较快的原因是什么？

答：主要原因为：一是提升 PVC 线管的家装配套销售比例；二是加大中西部等地区农村自建房的 PVC 排水管的配套销售力度；三是进一步加大房地产业务中 PVC 管道的拓展力度。

4、请问公司 PVC 产品的自产比例？

答：公司 PVC 产品自 2017 年开始部分自产，目前自产率 20%多，预计全年自产比例为 30%左右。

5、请问公司 PPR 产品在一手房、二手房的销售占比？

答：目前还是以一手房为主，不同区域市场的具体比例有所不同。

6、请问公司产品的定价方式及变动机制？

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相对比较稳定，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、请问公司上半年主要产品是否有提价？

答：公司 PPR 产品的零售终端价格体系未作调整，部分含铜管件作了提价；PE 产品大多为工程类业务，按单定价，价格随行就市；PVC 产品因原材料价格涨幅较大，从去年开始价格有上调。

8、请问公司如何看待华南市场？

答：华南市场因当地品牌强势、消费观念及装修习惯等不同，目前拓展难度相对比较大，公司将通过局部市场逐步突破。

9、请问公司燃气业务上半年的发展情况？

答：目前公司燃气管业务总体规模不大，但增速较快，上半年同比增长 40%左右。

10、请问公司净水业务的进展情况？

答：公司安内特前置过滤器推出以来市场总体反馈比较不错，销售进展顺利，不过受限于市场成熟度、经济水平、消费习惯等因素，不同区域市场的接受程度有所不同。

11、请问公司防水业务的进展情况？

答：公司防水业务于 2017 年下半年开始在华东区域部分市场试点，今年重点在华东区域全面推广，其他区域选择了部分城市做试点推广，总体上比较顺利，产品品质、施工工艺等都受到高度认可。

12、请问公司为什么选择现在的 5 位经销商进行防水业务的合作？

答：公司选择该 5 位经销商，是经过严格考核筛选出来的：一是他们在各自区

域原有管道业务做得非常好，当地市场占有率高；二是他们与伟星的文化理念契合度好；三是他们自身的团队服务力量强，有利于防水业务的推广。

13、请问西安工业园的产能主要是 PPR 还是 PE？

答：两者都有，前期 PPR 产能投入相对会多一些。

14、请介绍一下公司的核心竞争力？

答：经过近二十年的稳健经营，公司的核心竞争力主要体现在以下几个方面：卓越的品牌运营能力、强大的市场营销能力、雄厚的技术研发实力、深厚的企业文化与优秀的管理团队。

15、请问公司战略性人才的引进主要指哪一类？

答：主要指国际化、高科技人才。

16、目前很多公司都设有博士后工作站，请问其设立门槛和实际含金量情况？

答：博士后工作站的实际作用基于每家公司自身对科研、技术的定位。公司设立博士后工作站侧重于未来发展的方向，以及战略性项目的储备，其对公司未来产业发展规划很有帮助。

17、请问精装修趋势对公司业务的影响？

答：住宅精装修是行业未来不可逆转的趋势，目前从全国范围来看对公司业务的影响不大，长远来说对公司机会与挑战并存。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，这有利于公司开展房产工程业务。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。我们认为精装修对公司零售业务局部市场短期会有一些影响，但中长期影响不大。

18、请问公司零售市场未来的增长空间？

答：公司零售市场未来的增长空间仍然很大，一是目前市占率仍然较低，每个区域市场都有着较大的发展空间；二是通过同心圆产业链的拓展，不断开拓新产品进行同品类扩张，提升单户销量，这方面的发展空间也挺大的。

19、请介绍一下公司的同心圆战略规划？

答：公司的战略规划是：以 PPR 为先锋，带动管业的发展；以管业为龙头，带动大建材的发展。同心圆产业链的拓展主要是以 PPR 管道为核心，一方面加大家装

	系列管道的配套产品；另一方面不断研发、开拓新产品，例如防水、净水产品等。
附件清单（如有）	无
日期	2018年8月15日