

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：2018-021

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	中金公司：李可悦、龚晴；中环资产：林毅轩；中银香港：胡琪；野村投资：Sam sang；中金基金：于智伟；华夏基金：马新凯；南京证券资管：肖斌；上海煜德投资：王亮；瑞锐投资：杨金燕；汇鸿资产：杨晨、范炳邑；汉和资本：李昂；东方证券资管：胡晓；丹裔投资：张昭丞；Greencourt：杜延奕；安联投资：卢盈文；成芳投资：何天峰；敦和资产：安昀；睿柏资本：Jamie Zhu；Alan Lai Capital；Daiwa；Bab Capital；Brian Li；Disa Capital；Alec Su；Dragon Capital；James Lu；Etx capital；Marcochan；创磊资本：王楠；瑞达投资：Iris。
时间	2018年8月8日下午
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	<p>一、公司2018年上半年经营情况介绍</p> <p>2018年上半年，全球经济形势复杂，国内经济形势虽然整体保持稳健，但受房地产调控、金融去杠杆、住宅产业化等因素的影响，塑料管道行业竞争进一步加剧，企业发展面临的不利因素和困难增多。</p> <p>面对复杂的国内外经济形势和行业环境，公司按照既定的战略目标，坚定执行年度经营发展规划，群策群力，实现了经营业绩的稳健增长。2018年上半年公司实现营业收入18.87亿元，比上年同期增长18.39%；利润总额4.62亿元，比上年同期增长23.70%；归属于上市公司股东的净利润3.86亿元，比上年同期增长</p>

23.61%。

2018年上半年公司重点工作开展情况如下：

1、优化营销模式，推动业绩稳健增长。有效落地“零售、工程双轮驱动”的发展战略，零售业务从产品到系统，纵深推进，品牌影响力和市场占有率进一步提升；工程业务不断完善业务模式，市政、燃气、房产三线并行，实现稳健发展，保持了良好态势。

2、加快同心圆产业链拓展，协同效应凸显。充分利用现有渠道及服务资源，加大同心圆产业链产品的推广力度：一是以PPR管道为核心，加大PVC线管等家装系列管道的配套销售力度；二是不断优化防水和净水业务模式，系统推进品牌建设与服务。

3、坚持匠心品质，升级智能制造。一是坚持高端品牌定位，建立卓越质量管理体系；二是加速推进全流程的“标准化、自动化和信息化”融合，全面升级制造体系；三是加快新材料、新技术应用，进一步提升产品竞争力。

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一系列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。在人才孵化平台、引人育人、培训等方面都进一步加大力度，取得较好成效。

二、互动问答情况

1、请问公司今年上半年各主要产品的售价情况？

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。

2、请问公司产品在全国各区域市场的份额情况？

答：对于各区域市场的市占率情况，由于没有准确的区域市场容量的统计数据，我们只能根据自己的调研数据推导。目前公司PPR产品全国市占率为7%左右，其中华东市场的市占率为10%以上。

3、请问公司零售业务和工程业务的占比情况？

答：目前公司零售业务和工程业务的大致销售比例为7:3。

4、上半年公司其他产品增速较快，主要是哪些产品？

答：主要是新产品防水涂料形成的销售。

5、请问为什么今年上半年公司 PE 市政端能看到明显的放量而且经营质量较好？

答：对于市政、燃气等工程业务，公司还是坚持原有的理念——稳中求进，风险控制第一，做有质量的工程业务。公司市政工程业务的增长并非上半年一时拓展，主要基于：一是近几年市场秩序越来越规范，竞争氛围逐步向好，对产品品质要求开始提升，有利于伟星这类注重产品品质、技术服务的公司发展；二是公司从2016年开始就对市政工程业务模式逐步调整优化，并有针对性地选择优质的客户，进行长期合作。经过一两年的调整，目前市政、燃气工程业务发展逐步趋于良性循环，确保经营质量。

6、请问公司防水业务的进展情况？目前最大的困难是什么？

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。目前遇到的问题主要为：一是品牌的培育，“咖乐”品牌为新品牌，其被市场的认知需要一个过程，需要花更多的时间去进行推广和沉淀；二是每个区域的防水市场都有不同的模式和特点，相对管道市场更加复杂，需要灵活去适应。总体来讲，零售市场需要精耕细作，公司在这方面的优势还是比较明显的，所以对家装防水领域的拓展很有信心。

7、请问公司防水业务和净水业务的竞争对手有哪些？

答：公司防水业务定位高端家装防水，目前该领域还是以外资品牌为主；前置过滤器领域品牌相对较杂和分散，公司竞争对手主要还是国际一线品牌。

8、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，预计今年自产比例为30%左右。

9、请问公司觉得未来增长空间较大的是哪些区域？

答：未来每个区域市场的发展空间都还很大。一是通过同心圆产业链的拓展，同品类扩张空间很大；二是每个区域都还有很多市占率较低的薄弱区域，仍有较大的发展空间。

10、请问公司如何应对精装修的趋势？

答：住宅精装修是行业未来不可逆转的趋势。公司几年前就成立了房产工程事业部，建立专业的房产工程业务团队；今年公司也将房产工程作为业务重点之一，

	<p>继续摸索完善业务模式，积极做好准备工作，相信未来几年会逐步显现成效。</p> <p>11、请问公司零售经销商方面有应收账款的压力吗？</p> <p>答：没有发现，公司零售经销商运营总体上都比较良性。</p> <p>12、请问公司上半年对投资基金的增加投资是属于增资吗？</p> <p>答：不是，属于正常的项目投资。即有合适的新项目就进行投资，待项目成熟完成后就收回投资。</p> <p>13、请问公司 PPR 产品用于新房和二手房的比例？</p> <p>答：目前没有准确的比例数据。不同区域市场的新房和二手房装修应用比例有所不同。</p>
附件清单（如有）	无
日期	2018年8月8日