

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：2019-031

<b>投资者关系活动类别</b>	<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
<b>参与单位名称及人员姓名</b>	瑞银证券：杜文卓；Putnam Investment： Nicholas E. Wencis。
<b>时间</b>	2019年12月6日
<b>地点</b>	公司
<b>上市公司接待人员姓名</b>	谭梅等
<b>投资者关系活动主要内容介绍</b>	<p>1、请简单介绍一下公司控股股东的情况？</p> <p>答：公司控股股东为伟星集团有限公司。其是一家民营企业，创立于1976年，经过四十多年的发展，目前拥有服装辅料（证券简称“伟星股份”，代码“002003”）、新型建材（即“伟星新材”）、房地产、水电开发、金融投资服务等几大产业，经营发展稳健良好。</p> <p>2、请问公司的主要业务和产品情况？</p> <p>答：公司主要为塑料管道类产品，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，今年半年度营收占比56%左右；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，半年度营收占比23%左右；三是PVC系列管材管件，主要应用于排水、电力护套等领域，半年度营收占比15%左右。</p> <p>3、请问公司行业竞争对手的情况？</p> <p>答：公司不同产品、地区等领域的竞争对手不一样。例如：PPR目前以全国性品牌竞争为主，主要为未上市的品牌企业；PE主要以不同应用领域的区域性品牌竞争为主。</p> <p>4、请问公司产品的市占率情况？</p> <p>答：目前公司PPR产品全国市占率为8%左右，PE和PVC产品更低一些。</p>

	<p>5、请问公司的销售管理模式？</p> <p>答：公司销售采取经销为主、直销为辅的方式。</p> <p>6、请问公司经销模式的特点是什么？</p> <p>答：相对于传统的经销模式，公司的经销模式有以下特点：一是经销商的层级比较扁平，一般为 2、3 级；二是公司在全国各地设立销售分公司负责统筹管理各区域市场，公司对市场的把控能力以及渠道的执行力较强；三是近 40 家销售分公司、1500 多名销售人员分布在市场一线，同时也是庞大的信息网络，可以将市场的信息迅速反馈到公司本部，加快公司对市场的反应速度。公司这种经销模式也存在着管理难度大、销售费用较高等缺点。</p> <p>7、请问销售分公司的职能是什么？</p> <p>答：公司销售分公司职能具体如下：一是市场开拓，在分管辖区内开发更多的经销商；二是市场管理监督职能，对品牌形象、市场秩序、政策执行等进行管理和监管；三是市场服务职能，为经销商提供各类管理、营销以及市场推广培训，并配合其招投标等服务性支持。</p> <p>8、请问原油价格波动对公司的影响，以及公司产品如何定价？</p> <p>答：公司主要原材料属于石化下游产品，其价格一般会受原油价格、产能供给以及市场需求等因素的影响，但与原油价格的波动并不完全一致，波幅相对较小且有一定滞后性。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。</p> <p>9、请问公司原材料的库存情况？</p> <p>答：公司一般情况下原材料的备货为 1-2 月，在原材料价格波动比较大时，会做战略储备或适当调整。</p> <p>10、请问公司净现金的主要用途？</p> <p>答：公司一直希望通过内生增长和外延并购相结合的方式促进企业快速健康发展，也一直在寻找与公司业务具有良好协同性的项目，但目前尚未找到。因此，过去几年，公司现金少部分用于资本性开支，大部分用于现金分红。</p>
附件清单（如有）	无

日期	2019年12月6日
----	------------