

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：2025-018

|                           |  |
|---------------------------|--|
| <p><b>投资者关系活动类别</b></p>   | <p> <input type="checkbox"/>特定对象调研                      <input type="checkbox"/>分析师会议<br/> <input type="checkbox"/>媒体采访                                <input type="checkbox"/>业绩说明会<br/> <input type="checkbox"/>新闻发布会                              <input type="checkbox"/>路演活动<br/> <input type="checkbox"/>现场参观                                <input checked="" type="checkbox"/>其他：电话会议         </p>   |
| <p><b>参与单位名称及人员姓名</b></p> | <p>广发证券：谢璐、张乾、吴红艳；华能贵诚信托：宋环宇；睿远基金：戎哲宇；华安基金：马丁；高腾国际：Vincent Lu；世纪证券：唐芳；贝莱德：神玉飞；Harding Loevner：高荣孟；国联民生证券：武慧东、朱思敏；国华兴益保险：韩冬伟；宁泉资产：朱正尧；工银瑞信基金：文杰、李迪；中金公司：刘嘉忱；光大证券：陈奇凡、丁锦如；高盛：郑睿丰、闫菽灵；东吴证券：房大磊、杨默曦；国金证券：王龙；南方基金：刘浩渊；方正证券：韩宇；睿胜私募基金：韩立；华泰证券：樊星辰；中庚基金：刘晟；国盛证券：陈冠宇；中信证券：冷威；银河证券：贾亚萌；贝莱尔资本：李琢；国投证券：董文静、陈依凡；青榕资管：何卉、戴佳敏；天风证券：王雯；创金合信基金：李晗；东北证券：上官京杰；花旗：蔡一菁；双安资管：周诗琪；清水源投资：王雅芳；仁桥资管：史国财；中邮证券：孙鹏；景熙资管：程锋；富国基金：李峙屹；益恒投资：钱坤；摩根资管：Ada Gao；顾臻资管：沈怡雯；明河投资：杨伊淳；国泰海通证券：巫恺洋；湘财基金：刘骜飞；才华资本：Shi Lin、Chen Weining；中意资管：马保良；中泰证券：万静远；泓德基金：黄海；华泰证券资管：施浅草；和谐汇一资管：宋天一；晨燕资管：李树荣；尚雅投资：成佩剑；摩根士丹利：蒋卓；东方证券：王树娟；First Fidelity Capital (International) Limited：梁俊麟；茗晖基金：李艾武；嘉实基金：沈玉梁；全天候私募证券基金：胡聪玲；华夏基金：董文翰；太平洋资产：徐军平等。</p> |
| <p><b>时间</b></p>          | <p>2025年8月13日上午</p>  |
| <p><b>地点</b></p>          | <p>公司</p>  |
| <p><b>上市公司接待人员姓名</b></p>  | <p>谭梅、陈安门等</p>   |
| <p><b>投资者关系活动主要内容</b></p> | <p>一、公司 2025 年半年度主要经营工作情况介绍</p>  |

## 要内容介绍

2025年上半年，国内外宏观经济环境复杂性与严峻性进一步凸显。全球经济增长放缓，关税冲击、贸易摩擦、地缘冲突等交织叠加，多重变量下不确定性显著增加；国内经济延续了“弱复苏+强支撑”的结构性特征，虽然总体保持了韧性，但投资放缓、出口受阻、终端消费疲弱，经济内生增长动能依然不足。内外交困之下，塑料管道行业发展明显承压，有效需求不足，行业竞争进一步白热化，企业普遍面临更大的生存和发展挑战。

面对复杂严峻的外部环境，报告期，公司继续以“可持续发展”为核心，以“高质量发展”为指导思想，坚持“共赢共创”的经营理念，聚焦主业攻坚与模式创新，狠抓战略执行，持续巩固竞争优势，强化高端品牌定位与品牌价值；同时，立足降本增效，紧扣“投入产出”主线，着力精益管理与风险防控，促进公司健康发展。2025年上半年公司实现营业收入 20.78 亿元，较上年同期下降 11.33%；归属于上市公司股东的净利润 2.71 亿元，较上年同期下降 20.25%；归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润 2.68 亿元，较上年同期下降 21.06%；虽然受外部环境与行业影响，报告期公司主要几项经营指标同比有所下降，但公司的盈利能力、现金流水平、资产质地及运营质量依然保持良好。

报告期，公司经营管理工作主要围绕以下几方面重点展开：1、聚焦核心，精耕零售基本盘；2、强化转型提质，推动工程业务高质量发展；3、优化布局，加快推进国际化战略落地；4、数智赋能，打造强大的制造保障；5、深化研产销服协同体系，打造“硬核”产品力和服务力；6、激活组织动能，筑牢战略保障根基。

本次半年报的亮点主要体现在以下三个方面：一是在市场需求疲弱、竞争白热化的环境下，公司防水业务的销售收入实现略增，户数及配套率均有提升，发展态势良好；二是公司 PVC 产品销售降幅较小、并且毛利率提升了 2.55 个百分点，逐步反映了近几年的努力成果，伴随市场不断拓展、产品持续创新迭代，其产品力、品牌力以及客户的认可度不断提升；三是公司零售业务保持相对稳定，其中 PPR 服务户数的下降幅度远低于行业需求下降幅度，市占率稳中有升。

展望下半年，市场环境不容乐观，到目前为止，市场需求未见好转，市场竞争依然会很激烈。在这种情况下，公司会继续坚持年初作出的战略选择，包括坚守“共创共赢”“三高定位”的经营理念，坚持高质量发展的定位以及持续的商业模式升级，从而强化竞争优势，构筑好公司护城河，尽快穿越行业的低迷期。

## 二、互动交流

1、请问公司 2025 年上半年毛利率环比 2024 年下半年提升的主要原因及具体措施？

答：主要系今年年初开始实施“复价”策略的影响。当然，支撑该策略的有效实施源于公司零售产品力和服务力的提升。

2、请问公司上半年产品的价格情况？

答：2025 年上半年，因市场竞争加剧以及需求萎缩等因素影响，公司各类产品的价格同比均有不同程度的下降，但较去年下半年环比处于逐步“复价”过程中。

3、请问浙江可瑞和新加坡捷流上半年经营情况？

答：目前，公司与两家收购公司的融合均在有序推进中。浙江可瑞上半年销售略降，盈利情况和去年同期差不多，希望今年实现减亏；新加坡捷流上半年销售有所下降，但毛利率大幅提升，扭亏为盈，经营质量和经营效率持续向好。

4、请问公司防水业务和净水业务的推进情况如何？

答：公司防水业务主要通过“产品+服务”的商业模式拓展市场，上半年稳健增长，服务户数与配套率稳步提升；净水业务的商业模式仍处于调整优化过程中。

5、请问公司在县级市场的情况怎么样？

答：相较于一、二、三线城市，公司在县级、乡镇等市场（江浙沪等发达地区除外）的占有率总体不高，后续会采取多种措施加大市场拓展力度。

6、请问公司如何看待下半年的需求情况？

答：我们对下半年的市场需求总体持谨慎态度。公司零售业务的需求与经济景气度和消费信心的关联度更大；工程业务的需求更多受限于资金落地情况。

7、行业下行环境下，请问公司销售策略方面所做的调整？

答：报告期零售业务采取的主要措施：一是强化通路建设，并积极通过逆势攻坚、组合营销与价值共创，不断夯实零售发展根基；二是坚持“三高定位”，加快产品迭代和服务创新，进一步提升核心竞争力；三是加快推进“同心圆”业务拓展与“伟星全屋水生态”落地。

工程业务采取的主要措施：聚焦核心区域和优质客户，深度挖掘业务可持续潜力；同时，加快推进业务结构转型和技术营销模式落地，不断提升经营质量。对于

|          |   |
|----------|---|
|          | <p>建筑工程业务，一方面持续推进通路管理，强化优质客户与优质项目的开发；另一方面加快“好房子”和“非房”业务拓展，加速系统解决方案转型落地，打造差异化竞争优势。</p> <p>8、请问公司进行半年度分红的原因？</p> <p>答：公司今年实施半年度现金分红，主要考虑了公司所处的外部环境、自身发展规划、盈利水平以及投资者回报需求等综合因素，也充分体现了公司积极回报股东的态度。</p> |
| 附件清单（如有） | 无   |
| 日期       | 2025年8月13日上午  |