

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：2025-019

投资者关系活动类别	☐特定对象调研 ☐分析师会议 ☐媒体采访 ☐业绩说明会 ☐新闻发布会 ☐路演活动 ☐现场参观 ☒其他：电话会议
参与单位名称及人员姓名	中金公司：陈彦、刘嘉忱；摩根士丹利：蒋卓；彩霞湾投资：刘丁柯；泽安私募基金：何红军；Cederberg：Luke；Long River Global Equity Fund：Li Xinran；平安资管：张凤；火星资管：赵秋实；清和泉资本：赵宇亮；Quartet Fund：蔡寒；泰旻资管：骆华森；奕金安投资：黄亚坤；尚诚资管：黄向前；嘉实基金：岳鹏飞；鹏华基金：伍旋；睿远基金：戎哲宇；混沌投资：黎晓楠；利檀投资：Mao Zhiwei；华能贵诚信托：戴小西；Yunqi Path Capital Master Fund：Lu Ansel；喜马拉雅资本：蒋志刚；汇华理财：郗文惠；景千投资：洪少猛；前海承势资本：魏梅娟；鹏泰投资：祝凯伦等。
时间	2025 年 8 月 13 日下午
地点	公司
上市公司接待人员姓名	谭梅、陈安门等
投资者关系活动主要内容介绍	一、公司 2025 年半年度主要经营工作情况介绍 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%；虽然受外部环境及行业影响，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、现阶段行业在反内卷，请问公司的举措有哪些？ 答：公司一直坚持反无效的价格内卷，公司倡导并一直践行卷品质、卷价值、卷服务，希望给到消费者和客户更好的产品和服务。 2、行业其他防水企业发了提价函，请公司展望下半年防水业务的边际变化？ 答：公司防水业务以室内家装防水为主，其价格体系和商业模式与其他公司不同，更多地还是按照自身的定位和市场需求来开展业务。 3、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，但相较去年下半年环比处于逐步“复价”过程中。 4、请问公司零售产品应用在新房和二手房的比例如何？ 答：目前从全国市场来看，公司零售业务市场二手房和旧房翻新的比例在逐步提升。 5、以当前节点公司整体的经营情况来看，公司对于年度目标是否有调整？ 答：目前来看，外部环境依然比较严峻，公司要想完成年度目标所面临的挑战和难度确实较大，但公司未对其做调整，目的在于自我加压，让全体员工更聚力拼搏。 6、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。 7、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。 8、请问公司如何平衡市场和盈利之间的关系？ 答：公司总体执行成本加成的定价原则。对于零售业务，公司希望通过产品力和服务力的提升来支撑价格体系的相对稳定；工程业务则是随行就市，按单定价。 9、请问公司进行半年度分红的原因？ 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。
附件清单（如有）	无
日期	2025 年 8 月 13 日下午