

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：2026-013

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	广发证券：谢璐、陈琳云；方正证券：王雅茹；益恒投资：钱坤；圆信永丰基金：田玉铎；宁泉资管：王逸飞；海富通基金：江勇；银河基金：于嘉馨；Baring Asset Management (Asia) Limited：Maggie Sheng；巨杉资管：何川；平安基金：王博；宸泽私募基金：李小斌；慎知资管：王雁杰；嘉实基金：沈玉梁；创金合信基金：李晗；开源证券：刘毅；中金公司：王凯；永安国富：周逸云；富国基金：李峙屹；泾溪投资：方彦；招商基金：杨美玲、贾仁栋；国联民生证券：武慧东、张润；中金基金：王佳铭；国泰海通证券：花健祎、巫恺洋；盛帆电子：王国强；高盛：王逸、徐时；西部证券：朱思敏、陈默婧；银河证券：贾亚萌；财通证券：朱健；国投证券：董文静、陈依凡、张馨婷；浙商证券：王龙；国盛证券：陈冠宇；申万宏源证券：傅浩玮；正圆私募基金：陈泽敏；中信建投证券：韩宇；华泰证券：樊星辰；平安证券：郑南宏；合道资管：严斯鸿；中信证券：王凯司、林峰；华泰证券资管：施浅草；摩根士丹利：蒋卓；汇添富基金：向敏锐；博时基金：刘俊诚；中略投资：侯传波；泰康基金：马敦超、陈怡；仁桥资管：史国财；文渊资本：孙丹童；国金证券：陈伟豪；太平基金：史彦刚、夏文奇；德华创业：杜波；国泰基金：林小聪；开思私募基金：倪文涛；工银瑞信基金：文杰；睿胜私募基金：韩立等。
时间	2026 年 8 月 7 日
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 2026 年半年度基本面情况介绍 1、行业发展情况 近年来，受宏观经济环境等多重因素影响，国内塑料管道行业发展面临着较大

	的压力和挑战，近两年行业年产量持续下滑，行业步入以存量优化、提质增效为核心的发展新阶段。2026 年上半年，一方面受经济景气度和消费信心影响，叠加地产持续调整，终端家装需求继续磨底；另一方面“十五五”关于“六张网”、城市更新、建材出海等管道需求形成托底，但政策释放的传导周期较长；同时，国际地缘政治冲突导致原油价格大幅波动，带动原材料价格上涨，给成本端造成较大压力。受此影响，塑料管道行业呈现分化格局，规模企业竞争加剧，中小企业生存压力陡增，迫使企业不断寻求创新突破，从而在存量博弈中实现优胜劣汰与行业集中度的进一步提升。 2、公司报告期主要经营工作情况 面对低迷的市场需求与激烈的竞争环境，报告期，公司继续以“可持续发展”为战略指南，以“高质量发展”为指导思想，坚持高端品牌定位，坚定以创新驱动发展，全力推动公司良性发展。 2026 年上半年公司实现营业收入 189,669.62 万元，较上年同期下降 8.71%；利润总额 44,074.04 万元，较上年同期增长 37.04%；归属于上市公司股东的净利润 39,000.84 万元，较上年同期增长 43.90%；归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润 21,541.60 万元，较上年同期下降 19.65%；扣非前后净利润相差较多的原因主要为：报告期公司所投东鹏合立基金确认投资收益 1.25 亿元左右。报告期，公司主营业务毛利率 41.83%，资产负债率 22.85%，流动比率 2.72，速动比率 2.08，公司的盈利能力、现金流状况、资产质地及运营质量保持良好。 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）精耕细作，夯实零售发展根基。（2）转型提质，培育工程业务新动能。（3）完善布局，海外业务稳步拓展。（4）研产销服全链协同，构筑核心竞争力。（5）提升组织效能，激发组织活力。 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、行业竞争加剧且原材料价格持续上涨的情况下，公司主营业务毛利率同比提升 1 个百分点，非常难得，反映了公司较强的核心竞争力；二是公司工程业务转型提质逐步见成效，毛利率有所回升、应收有所下降；三是公司零售业务的市占率保持了相对稳定。 当然，公司的发展仍存在一定不足和困难，如营业收入与扣非归母净利润继续双降、市场低迷和竞争内卷的趋势仍未扭转等。展望下半年，公司需要进一步突围
--	---

	破局、打破常规、创新发展，需要持续努力做到更好。 二、互动交流 1、请问公司第二季度毛利率同比增长的原因？ 答：主要系公司对 PPR、PE 等系列产品提价所致。 2、目前原材料价格环比有所下降，请问公司价格体系的变化情况？ 答：虽然目前原材料价格环比有所下降，但同比去年同期依然处于高位，因此，公司产品的价格体系目前基本保持稳定；未来如果原材料价格进一步回落，我们也会采取相应措施。 3、请问公司东北及华南市场销售增长的原因有哪些？ 答：主要系公司针对不同市场特点，在竞争策略方面采取了有针对性的措施，并通过持续攻坚与长期努力，逐年提升伟星的品牌影响力。 4、请问公司目前“伟星水生态”的推进情况？ 答：目前公司“伟星水生态”仍在试点推进过程中。 5、请问公司新加坡捷流的发展情况？ 答：经过几年的调整，新加坡捷流公司已步入发展正轨，经营质量稳步提升，上半年营收规模及利润情况均同比有所增长。 6、请问公司华东及华中区域市场销售同比下降稳健的原因？ 答：主要系该区域工程业务销售规模下降的影响所致。 7、请问公司未来的分红展望？ 答：公司的分红政策总体比较稳定，上市至今每年均实现现金分红，平均分红率达 70-80%，未来会继续遵循《公司章程》《公司未来三年股东回报规划》等规定，综合考虑多种因素后制订当年的利润分配方案。 8、请问公司在行业下行期对员工调整及激励计划的规划？ 答：对于员工团队，公司会进一步优化人才结构，加大力度引进研发、智能制造以及国际化等方面的专业化人才，同时完善人岗匹配、提质增效，从而推动公司整体效率的提升。在员工激励方面，公司会统筹考虑短期、中期、长期激励以及物质与精神相结合的激励措施，同时提供更广阔的发展平台，激发员工的创新变革能力，从而与公司同创共享、共赢发展。
--	---

附件清单（如有）	无
日期	2026 年 8 月 7 日