

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：2026-012

投资者关系活动类别	<input checked="" 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 type="checkbox"/> 其他
参与单位名称及人员姓名	高盛证券：王逸、徐时。
时间	2026年5月11日
地点	公司会议室
上市公司接待人员姓名	谭梅、章佳佳、陈银琼
投资者关系活动主要内容介绍	<p>1、请问公司目前的主要产品及应用情况？</p> <p>答：公司主要从事各类中高档新型塑料管道的制造与销售，产品分为三大系列：一是 PPR 系列产品，主要应用于建筑内冷热给水；二是 PE 系列产品，主要应用于市政供水、排水排污、供暖、燃气等领域；三是 PVC 系列产品，主要应用于排水排污以及电力护套等领域。同时，公司积极拓展室内防水、全屋净水等同心圆业务。</p> <p>2、请具体介绍一下公司的“星管家”服务？</p> <p>答：公司在行业内首创“星管家”服务，旨在为业主提供安全可靠的管道系统的同时，通过“三免一告知”的方式，减少安装隐患，真正解除其后顾之忧。“星管家”服务主要包括以下内容：①产品真伪鉴定，确保业主使用的是公司的高品质产品；②高倍水压测试等检测服务，为安装完毕的管道进行“系统体检”，减少安全隐患；③拍摄录制管路走向图，方便业主日后管路改造和软装；④专业讲解产品知识和使用须知，帮助业主了解并知晓今后使用中的注意事项。</p> <p>3、请问公司零售市场的竞争格局情况？</p> <p>答：近几年，受外部环境和行业景气度下行等因素影响，建材行业工程类竞品挤入零售赛道，同时，品牌建材纷纷跨界布局，零售市场的竞争进一步加剧，中小企业生存困难。</p>

	<p>4、请问公司零售业务销售通路的变化趋势？</p> <p>答：公司零售业务的主要销售通路为家装公司、工长（项目经理）和水电工、业主自购。其中一、二线城市以家装公司为主，且占比持续提升，其他区域仍以工长（项目经理）、水电工和业主自购为主。</p> <p>5、请问公司零售业务如何提升市占率及户均额？</p> <p>答：公司零售业务主要通过完善市场布局和渠道建设来提升市占率：一是加强薄弱市场的开发，选召更多的优秀经销商，增加网点密度；二是渠道下沉，加强县市以及乡镇市场的开发，提升市场份额。户均额的提升方面主要通过同心圆业务的拓展以及加快商业模式升级等路径来实现，推进“给、排、防、暖”伟星水生态系统落地，提高户均额。</p> <p>6、请问公司目前的市场需求情况？</p> <p>答：目前市场需求总体依然比较疲弱，未看到明显回暖迹象。</p> <p>7、当前环境下，请问公司为何制定 6%的年度经营增长目标？</p> <p>答：从目前的外部环境看，年初制定的经营收入增长目标确实具有较大的挑战难度，尽管如此，我们仍希望通过高目标牵引，将经营压力转化为动力。同时，公司近几年也在不断优化布局、夯实市场基础、完善商业模式，持续推进管理升级，相信这些举措在今年也会逐步见到一些成效。</p> <p>8、请问城市更新、地下管网建设等政策对公司的影响情况如何？</p> <p>答：城市更新、地下管网建设等政策对公司市政以及建筑工程业务会带来积极的影响，目前尚未看到该业务需求的明显变化。对此，公司将继续密切关注政策及项目动态，积极把握相关机会。</p> <p>9、请问目前一次装修和二次装修在公司零售业务中的占比情况？</p> <p>答：不同区域市场的具体比例差异较大。从全国市场来看，公司零售业务仍以一次装修为主。</p> <p>10、请问公司未来的分红政策？</p> <p>答：公司的分红政策总体比较稳定、透明，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。</p> <p>11、请问公司资本开支情况？</p>
--	---

	答：公司目前资本开支主要为生产基地的扩建、设备的新增与智能化改造等，近几年的资本开支大约为每年 3 亿元左右。
附件清单（如有）	无
日期	2026 年 5 月 11 日