

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：2026-016

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：投资者接待日
参与单位名称及人员姓名	长江证券：李浩；中信证券：冷威；长城证券：张绪成；华泰证券：樊星辰；中金公司：任嘉禹；国投证券：董文静、陈依凡、张馨婷；大成基金：谢树铭；国联民生证券：武慧东、张润；宁泉资产：王逸飞；高盛证券：王逸；国泰海通证券：花健祎、冯晨阳、邵康；国盛证券：程龙戈、陈冠宇；财通证券：王涛、邓玥；平安证券：郑南宏；光大证券：鲁俊；国金证券：王熙；华源证券：唐志玮；申万宏源证券：傅浩玮、陶雨；天风证券：于那；西部证券：朱思敏、陈默婧；招商证券：袁定云；浙商证券：王龙；中泰证券：万静远；中信建投证券：郑浦屹东；海富通基金：赵欣悦；景顺长城：王平川；浦银安盛基金：林望望；圆信永丰：沙巍然；远信投资：张骏；平安养老：朱丽丽；上海承风金萍：谢文豪；上海九方智投：王德慧；宣夜投资：赵静怡；个人投资者：宋相辰、李和珉、景思杰、许建标、杨增荣、彭长玉、陈妮、王笑晖。
时间	2026 年 8 月 13 日
地点	临海远洲国际大酒店
上市公司接待人员姓名	副董事长兼总经理施国军先生，董事、董秘兼副总经理谭梅女士，财务总监陈安门先生，证券事务代表章佳佳女士等
投资者关系活动主要内容介绍	一、公司证券事务代表章佳佳女士作公司 2026 年半年度业绩解读 1、外部环境 行业相关宏观经济数据：根据国家统计局发布的相关数据，2026 年上半年国内生产总值 695,704 亿元，比上年增长 4.7%。上半年全社会固定资产投资（不含农户）226,370 亿元，比上年下降 5.7%。上半年房地产开发投资 38,074 亿元，比上年下降 18.0%。房屋新开工面积约 2.32 亿平方米，比上年下降 23.4%；房屋竣工面积约 1.72 亿平方米，比上年下降 23.7%；其中，住宅竣工面积约 1.21 亿平方米，比上

年下降 25.3%。

行业发展现状：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，行业集中度进一步提升。

2、公司经营情况概述

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 18.97 亿元，较上年同期下降 8.71%；利润总额 4.41 亿元，较上年同期增长 37.04%；归属于上市公司股东的净利润 3.90 亿元，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 2.15 亿元，较上年同期下降 19.65%。报告期，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：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。

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。

3、公司 2026 年半年报亮点与不足

亮点：在市场需求疲弱、原材料价格持续上涨、行业竞争进一步加剧的情况下，公司主营业务毛利率同比提升 1 个百分点；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；公司零售业务的市占率保持了相对稳定。

不足与困难：营业收入与扣非归母净利润双降、年度目标完成难度加大；市场低迷、需求疲弱与竞争内卷的趋势有增无减。

二、互动交流

	1、在全国商品房竣工面积持续下行的背景下，公司零售业务的韧性来源于哪里？ 答：公司零售端需求包括新房和二手房，虽然近几年整体家装市场的装修需求在下降，新房供给的数量减少，但二手房的交易与装修占比在逐步提升。同时，公司积极通过渠道下沉补空白、开拓农村自建房市场以及同心圆业务拓展、“伟星水生态”系统落地等方式，努力降低整体需求量下降的影响，提升业务韧性。 2、请问公司 PE 业务营收规模下降的原因有哪些？ 答：公司 PE 系列产品营收规模下降的主要原因为：一是受多种因素影响，基建项目尤其是优质工程项目开工率有所下降；二是 PE 原材料价格大幅上涨，公司坚持“风险控制第一”的原则，优选客户和项目，主动调整了部分资金风险较大以及没有利润的项目。当然，公司也在积极探索其他工业等新领域项目，但目前尚未形成规模。 3、请问公司华东、华中、西部等区域市场销售同比下降的原因？ 答：上半年受市场环境等影响，上述区域的销售均出现不同幅度的下降，其中华东、华中区域销售规模下降较多主要系该区域工程业务销售规模下降较多的影响所致。 4、请问公司东北及华南市场销售增长的原因有哪些？ 答：公司东北、华南市场上半年销售增长主要原因为：上述两个市场总体销售体量较小，近几年通过持续攻坚与长期努力，逐步提升伟星在当地的品牌影响力，上半年也见到一定成效。 5、在行业下行期，服务体系的边际收益可能递减，请问公司如何保障竞争力？ 答：当前市场环境下，公司主要通过产品迭代升级、服务和交付体系持续优化以及模式升级等方式以应对不断加剧的市场竞争和疲弱的需求市场。 6、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。 7、请问公司未来在并购方面的规划？ 答：公司继续坚持内生发展为主、并购为辅的发展路径稳健前行。对于并购标的，公司会严格遵循战略必要与业务协同等综合因素审慎选择。 8、目前原材料价格环比有下降，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波动，我们也会采取相应措施。 9、请问公司未来的分红政策？ 答：公司始终贯彻“同创共享”的理念，牢固树立回报股东意识。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。 10、近几年公司海外业务及同心圆业务均需要不断投入和成长，如果未来市场持续低迷，请问公司如何保证现金流情况？ 答：公司非常强调企业的经营质量与长期可持续发展，公司业务以零售为主，整体盈利能力和现金流较好。同时，公司海外业务及同心圆业务的布局已开展多年，其费用支出会遵循严格的“投入产出”分析与“稳健”原则，每年有序投入，不会对公司现金流形成大的影响。 11、请问公司后续对于东鹏合立基金的规划？ 答：对于东鹏合立基金，公司已决定不再新增投资额度，待已投项目结束后将择机退出。 12、请问公司如何权衡渠道下沉以及国际化的优先级？ 答：两者并不矛盾，均是公司重要的战略之一。对于国际化，公司定位高端品牌，不断强化生产、研发、营销网络等方面的布局，持续深耕东南亚、南亚等核心市场，积极拓展欧洲、中东等潜力市场。对于国内市场，深化渠道下沉，夯实渠道基础。我们将积极促进两块市场的进一步发展。 13、请问公司泰国工业园以及新加坡捷流的发展与规划？ 答：目前公司泰国工业园以及新加坡捷流均已步入发展正轨，总体较为稳健，2026 年上半年均实现了盈利。展望未来，泰国工业园将在原有产品线的基础上进一步强化新产品认证，稳健拓展市场；新加坡捷流则继续深化业务领域与区域市场，推动自身持续健康发展。 14、请问公司目前“伟星水生态”的推广情况？ 答：目前公司正在持续完善“给、排、防、暖”伟星水生态系统，并处于试点
--	---

	阶段。这种新的模式不是一蹴而就的事情，需要较长时间的宣贯、推广以及落地。 我们认为这是难而正确的事，所以会一直坚持做下去。
附件清单（如有）	无
日期	2026 年 8 月 13 日