

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：2026-017

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	文渊资本：金子寅、刘徐、孙丹童。
时间	2026 年 9 月 7 日
地点	公司会议室
上市公司接待人员姓名	谭梅、陈银琼
投资者关系活动主要内容介绍	1、请问公司 2026 年半年度各项业务的销售收入占比？ 答：公司 2026 年半年度零售业务、工程业务销售收入占比大致为 70%:30%。 2、请问公司零售业务的销售通路的变化情况？ 答：目前，公司零售业务的主要销售渠道依然为家装公司、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，其他区域以工长（项目经理）、水电工和业主自购为主。 3、请问公司 2026 年上半年零售业务下降的原因？ 答：公司零售业务主要为毛坯新房装修与旧房的重新装修或局部整改，当前环境下受经济景气度和消费信心影响，改善性需求被抑制，导致零售业务受到一定影响。 4、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，各区域的销售均出现不同幅度的下降，其中华东、华中、西部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。 5、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？ 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，不过今年以来二次装修占比的提升较为明显。 6、请问公司提供的交付服务是否会与家装公司的业务产生矛盾？ 答：没有矛盾，公司与家装公司不是竞争关系，是合作关系。家装公司是公司非常重要的合作伙伴，公司一直秉持“共赢”的理念，以“产品+服务”的模式为家装公司提供完善的一站式采购与交付服务，有效解决家装公司的痛点，并为其做强做大提供强有力支持。目前该服务受到家装公司的广泛认可。 7、请问近几年行业竞争格局的变化情况？ 答：近年来，受外部环境影响，行业竞争加剧，两极分化格局愈发凸显，中小型企业生存困难甚至加速淘汰，品牌企业抗风险能力突出但也竞争激烈，行业集中度进一步提升。 8、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，近几年通过持续的产品力与服务力的提升，伟星品牌在当地的影响力逐步扩大，上半年也见到一定成效。 9、面对目前低迷的市场环境，公司主要采取了哪些策略？ 答：近几年，公司的竞争策略主要体现在三个方向：一是加速新品研发与迭代升级，不断提升产品力；二是通过服务的标准化升级、体系化建设、效率提升，不断强化服务力；三是加快商业模式升级，持续增强核心竞争力。 10、请问近几年公司对员工调整情况？ 答：近几年，公司持续优化人才结构与人效提升工作，一方面加大力度引进研发、智能制造以及国际化等方面的专业化人才；另一方面持续完善人岗匹配、提质增效，从而推动公司整体效率的提升。
附件清单（如有）	无
日期	2026 年 9 月 7 日