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：2026-019

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	国泰海通证券：鲍雁辛、申浩、巫恺洋、杨冬庭；大成基金：谢树铭；睿郡资管：苏华立；ARGA Investment Management：Jeff Chiu；Green Court Capital：虞方卿；工银理财：杨兴胜；ARC Avenue Asset Management：郄岩；Government of Singapore Investment Corporation：刘濯宇；创金合信基金：刘扬、张小郭、王鑫；华安基金：杨明、花超、王春、李振兴、辛蔚；南方基金：刘浩渊、龚晴、鲍宇晨、都逸敏、陈卓、李金哲、蒋秋洁、郑勇、恽雷、吕思奇、孙鲁闽、王坤；西部利得基金：王南清；华宝基金：郑恺、毛文博；嘉实基金：宋阳；招银理财：龚正欢、姚思劼、郝雪梅、巩伟；农银汇理基金：魏刚、李芳洲；申万菱信基金：刘毅男、许思敏；ACG Management Pte. Ltd.：Max Liang；平安理财：辛岳；富国基金：王卓立、武磊、肖威兵、李娜、戴泽斌；银河基金：于嘉馨、石磊；建信基金：田元泉；平安基金：李化松、神爱前、吴宗潇、王华；宁泉资产：王逸飞；兴业基金：王丝语；长城基金：余欢、张坚；建信理财：唐文成；红思客资管：孙浩桐；太平洋资管：魏巍、吴晓丹、叶宇泽、彭丹雪；伍峰私募基金：陈佳玲；华夏理财：王莎；国联基金：焦阳；宝盈基金：侯星宇；瑞达基金：徐志谋；泰康基金：宋仁杰；天风证券资管：邱天；兴证全球基金：翟秀华；光大保德信基金：杨文健、崔书田；国泰基金：施钰；博时基金：刘俊诚；上海国际信托：刘白；明河投资：杨伊淳；巨杉资管：何川；文渊资本：孙丹童；Harding Loevner LP：Lee Gao；浦银理财：陈金盛；聚沣资本：肖斌；睿远基金：陈烨远、顾晓彦；仁桥资产：史国财、夏俊杰；圆信永丰基金：陈臣、汪萍；汇添富基金：李超、林渌；国泰海通证券资管：李煜；富安达基金：栾庆帅、路旭；海富通基金：陈林海；敦颐资管：张齐嘉；钦沐资管：赵一鸣；杭州中财益澄股权投资：杨洋；万泰华瑞投资：邹戈；工银安盛资管：牛品、李伟勋、陆远兮；长信基金：李泽明；中银基金：裔汶锦；

	前海开源基金：田维、邱杰；华夏基金：韩霄、李彦；广州海浦私募：王一琅；融通基金：王迪、江怡龙；银华基金：李爽；中信保诚基金：吴昊；信达澳亚基金：吴凯、张明烨、刘维华；广西铁路发展投资基金：景治霖；诺安基金：简垒；国海富兰克林基金：王晓宁；万家基金：陈佳昀；嘉合基金：王东旋；姚泾河私募基金：李凡；北京国有资本：黄秋实；财通证券资管：邵沙锞；东方基金：李瑞；太平基金：夏文奇；中信银行：王贵林；中金基金：王佳铭；杭州中大君悦投资：祝凯伦；中意资管：马保良；广发证券：陈琳云；西部证券：朱思敏、陈默婧、吴佩苇；国联民生证券：武慧东、张润；长江证券：李浩；摩根士丹利：蒋卓、缪东航；高盛：徐时、Zihan Wang；财通证券：朱健；华泰证券：樊星辰；中金公司：刘嘉忱；中信证券：谢灵运、孙周；招商证券：李华丰、陈梓涛；申万宏源证券：傅浩玮；花旗证券：蔡一菁；国盛证券：陈冠宇；东北证券：濮阳；中信建投证券：韩宇；华源证券：唐志玮；兴业证券：宋词、刘璐丹、陈俊哲；光大证券：刘勇；山西证券：薛余来；浙商证券：陈姗姗；世纪证券：肖意生；东方证券：郭哲、杨肇宁；中邮证券：刘意纯等。
时间	2026 年 10 月 27 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、董秘谭梅对 2026 年三季报的简要解读** 2026 年，受宏观环境影响，所处行业需求进一步萎缩，市场竞争进一步加剧，第三季度市场需求依然疲弱。在此背景下，公司 1-9 月实现营业收入 31.18 亿元，同比下降 7.38%；实现归母净利润 5.40 亿元，同比增长 0.01%；实现扣非归母净利润 4.11 亿元，同比下降 16.15%。7-9 月实现营业收入 12.21 亿元，同比下降 5.24%，降幅有所收窄；实现归母净利润 1.50 亿元，同比下降 44.30%，主要系东鹏合立基金投资收益减少所致；实现扣非归母净利润 1.95 亿元，同比下降 11.92%，降幅也在逐步收窄。同时，公司产品毛利率在原材料上涨的情况下保持了相对韧性，防水等同心圆业务逐步企稳，营销费用管控成效良好，品牌力和服务力体现较强支撑。 目前就整体市场环境而言，预计第四季度依然会面临非常激烈的竞争，对公司来说，是考验，亦是机会。在这个过程中，公司将继续坚持三个方向的努力：一是

	加速新品研发与迭代升级，不断提升产品力；二是将单一产品服务转向体系化的集成服务，不断强化服务力；三是加快商业模式升级，逐步整合各产品子系统，持续增强核心竞争力。此外，未来新房的交付可能还会持续下降，但是我们也能看到，二手房的交易量占比在逐步提升，代表着基本的需求还在，未来公司会继续积极把握各种机会，持续通过创新破局。 **二、互动交流** 1、目前原材料价格上涨，请问公司价格体系的变化情况？ 答：第三季度，公司产品的价格体系基本保持稳定，但同比价格有所上涨。 2、请问目前公司经销商情况？ 答：目前公司经销商的数量总体保持稳中有升，相对而言，在成熟市场变化较小，薄弱市场则新增数量更多一些。 3、请问公司“伟星水生态”的推进情况？ 答：今年公司扩大了“伟星水生态”的试点城市和范围，并通过多种方式积极推进“伟星水生态”。 4、今年二手房交易超过新房，请问公司如何应对这个变化趋势？ 答：二手房的装修需求与新房相比确实相对分散，不如新房集中。对此，公司一是通过新媒体等方式加大宣传力度，提升公司品牌影响力；二是对经销商的终端门店进行全面升级，加强产品与场景展示，让隐蔽工程显性化，提升客户体验感；三是用高品质的产品、系统化的交付服务，让消费者切身感受到伟星值得信赖的品牌内涵，实现口碑传递。近年来，公司二次装修的占比逐步提升。 5、请问公司防水业务增长的原因以及价格变化的展望？ 答：公司第三季度防水业务增长，主要系防水产品定位高端，对标国际一流品牌，并创新“产品+服务”的商业模式，持续坚持深耕市场、解决客户痛点，逐步产生了较好的成果。对于价格而言，公司防水业务总体执行成本加成原则，如果未来原材料涨幅较大，公司会根据实际情况进行调整。 6、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。 7、请问公司下沉市场的发展情况如何？ 答：近几年，公司加大了对农村、乡镇等下沉市场的开发力度，优选部分经济发展相对较好的区域加快业务布局。目前，该部分业务总体体量不大，后续公司会进一步加大拓展力度。 8、请问公司市政工程业务在第四季度是否有边际好转？ 答：市政工程业务今年前三季度总体呈现降幅逐季收窄的趋势。目前该业务的需求边际略有好转。 9、请问公司今年海外业务的发展情况？ 答：今年公司依然积极开拓海外业务，相对而言，亚太地区增长比较明显，其他区域尤其是中东、中亚地区受地缘冲突等因素影响导致业务下降较多。 10、请问公司第三季度销售费用的下降原因及后续展望？ 答：第三季度，公司主要通过优化品牌宣传、运输费用、强化差旅及招待等费用管控来实现销售费用的下降，预计第四季度将延续之前的良好态势。
附件清单（如有）	无
日期	2026 年 10 月 27 日