

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：2025-020

<b>投资者关系活动类别</b>	<input 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 checked="" type="checkbox"/> 其他：投资者接待日活动
<b>参与单位名称及人员姓名</b>	长江证券：李浩；西南证券：笪文钊；华泰证券：樊星辰；中信证券：李家明；东吴证券：房大磊；利檀投资：郭瑜、毛志伟；高盛：郑睿丰；招商证券：郑晓刚、袁定云；国泰海通：花健祎、冯晨阳；中泰证券：万静远；广发证券：吴红艳；中金公司：刘嘉忱；光大证券：鲁俊；兴业证券：陈宣屹；国投证券：陈依凡；天风证券：王雯；方正证券：黄雪茹；平安证券：郑南宏；财通证券：陈琳云；西部证券：陈默婧；国联民生：朱思敏；国金证券：罗逸然；华源证券：唐志玮；国盛证券：陈冠宇；博时基金：王凌霄；工银瑞信：文杰；摩根基金：杨文超；天井投资：吴海云、张汉卿；鑫元基金：汪壑；长城财富保险资管：王卫华；晨燕资管：詹凌燕、李树荣；中大君悦投资：祝凯伦；长江养老：蔡杭霖；银河基金：盛兆；永赢基金：杨啸宇；浙商资管：吴达威；和谐汇一：宋天一；国信永丰：陈臣；个人投资者：宋相辰、李和珉、景思杰、张德刚。
<b>时间</b>	2025年8月21日
<b>地点</b>	临海远洲国际大酒店
<b>上市公司接待人员姓名</b>	董事长兼总经理金红阳先生，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
<b>投资者关系活动主要内容介绍</b>	<p style="text-align: center;"><b>一、公司证券事务代表章佳佳女士作公司 2025 年半年度业绩解读</b></p> <p style="text-align: center;"><b>1、宏观经济形势</b></p> <p>2025 年上半年，国内外宏观经济环境复杂性与严峻性进一步凸显。全球经济增长放缓，关税冲击、贸易摩擦、地缘冲突等交织叠加，多重变量下不确定性显著增加；国内经济虽然总体保持了韧性，但投资放缓、出口受阻、终端消费疲弱，经济内生增长动能依然不足。内外交困之下，塑料管道行业发展明显承压，有效需求不足，行业竞争进一步白热化，企业普遍面临更大的生存和发展挑战。</p>

## 2、公司经营情况概述

面对复杂严峻的外部环境，报告期，公司继续以“可持续发展”为核心，以“高质量发展”为指导思想，坚持“共赢共创”的经营理念，聚焦主业攻坚与模式创新，狠抓战略执行，持续巩固竞争优势，强化高端品牌定位与品牌价值；同时，立足降本增效，紧扣“投入产出”主线，着力精益管理与风险防控，促进公司健康发展。2025年上半年公司实现营业收入20.78亿元，较上年同期下降11.33%；归属于上市公司股东的净利润2.71亿元，较上年同期下降20.25%；归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润2.68亿元，较上年同期下降21.06%。虽然几项主要财务指标有所下降，但公司资产运营质量、盈利能力、投资回报率等指标仍然保持良好。

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聚焦核心，精耕零售基本盘；②强化转型提质，推动工程业务高质量发展；③优化布局，加快推进国际化战略落地；④数智赋能，打造强大的制造保障；⑤深化研产销服协同体系，打造“硬核”产品力和服务力；⑥激活组织动能，筑牢战略保障根基。

## 3、公司2025年半年报亮点

本次半年报的亮点主要体现在以下三个方面：一是公司零售业务保持相对稳定，其中PPR服务户数的下降幅度远低于行业需求下降幅度，市占率稳中有升；二是市场需求疲弱、竞争白热化的环境下，公司防水业务的销售收入实现略增，户数及配套率均有提升，发展态势良好；三是公司PVC产品销售降幅较小、且毛利率提升了2.55个百分点，逐步反映了近几年的努力成果，其产品力、品牌力以及客户的认可度不断提升。

## 二、互动交流

1、当前行业整体需求压力较大，市场竞争加剧，户数增长也略显压力，请问公司如何应对？

答：面对当前情况，公司主要的应对方式有：一是不断提升产品力，打造产品竞争优势；二是针对市场变化，加速各项业务转型升级；三是节流降费、狠抓人效，进一步加强风险管控。

2、公司在县级及乡镇市场占有率总体还不高，后续拓展这些市场的投入计划

和策略安排是怎样的？

答：针对不同地区的县级、乡镇等市场，其业务侧重点也不一样，公司坚持因地制宜。在江浙沪等发达地区的县级、乡镇等市场已经实现渠道下沉；在其他区域的县级、乡镇等市场，择优选择重点逐步拓展。

3、请问公司上半年产品的价格情况？

答：2025年上半年，公司产品的价格同比仍有所下降，但公司坚定执行“三高定位”，相较去年下半年环比处于逐步复价过程中。

4、公司上半年降本增效的效果明显，其主要措施有哪些？

答：公司紧扣“投入产出”主线，一方面开源节流，提人效、优组织；另一方面着力精益化管理，严控成本与费用，从而实现自身降本增效。

5、请问目前公司市场情况如何？

答：目前市场需求端没有明显好转。

6、请问公司对于塑料管道行业未来发展的判断，以及后续可期待的业绩催化？

答：塑料管道行业的总量逐步趋于稳定，行业洗牌在加速，集中度进一步提升。鉴此，公司正积极培育新的赛道，并通过管道与防水、净水等产品组合以及水生态系统的推进，实现稳健发展。

7、请问公司防水业务和净水业务的推进情况如何？

答：公司非常重视防水业务的发展，主要通过“产品+服务”的商业模式拓展市场，上半年稳健增长；净水业务目前仍在不断调整优化其商业模式中。

8、请问公司对于海外市场的中长期规划？

答：目前公司海外业务占比不高，未来公司会继续从研发、生产与销售等方面进一步加快国际化战略布局。

9、下半年公司的工作重点和方向？

答：从业务层面来看，首先公司将继续深耕零售业务，稳固基本盘，相对而言其业务拓展的复杂性和难度系数更大；其次加快工程业务转型，实现高质量发展。

10、公司通过包施工开展防水业务，是否需要增加架构及投入，其投入产出比如何？

答：虽然防水业务是公司的新业务，但也属于家装产业链，与管道产品具有良好的协同效应，可以依托原有的销售渠道和服务等资源来拓展市场，总的来说，公

	<p>司防水业务在短期投入后，较快实现了盈利。</p> <p>11、公司现金流较为充裕，请问公司未来对于现金的规划情况？</p> <p>答：首先，公司会考虑整体战略发展的现金需求，包括扩产扩建、收购以及市场拓展等业务；其次，在满足自身正常经营情况下，公司会考虑积极回报股东，上市至今公司每年分红，平均分红率达 70-80%。</p> <p>12、请问公司应收账款情况？</p> <p>答：公司一直非常注重现金流的管理。2025 年上半年，随着销售规模下降以及风险管控的加强，公司应收账款较 2024 年底有所下降。</p> <p>13、请问公司零售产品应用在新房和二手房的比例如何？</p> <p>答：不同城市的比例不太一样，目前从全国市场来看，公司零售业务市场二手房和旧房翻新的比例在逐步提升。</p>
附件清单（如有）	无
日期	2025 年 8 月 21 日