

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：2026-007

投资者关系活动类别	<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：电话会议
参与单位名称及人员姓名	Citi: Eric Lau、Alice Cai; Harding Loevner Management: Lee Gao; PANVIEW CAPITAL LTD: Mark Jiang; POLYMER CAPITAL MAN (HK): Ronnie Ruan; Temasek Holdings (Pte) Ltd: Wei Lu; Belair: 李琢; 国联民生证券: 武慧东等。
时间	2026年4月3日下午
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	<p>一、公司董事、董秘兼副总经理谭梅女士作行业及公司基本面情况介绍</p> <p>1、行业发展现状</p> <p>近年来，受外部环境不确定性增加、经济增长相对放缓、城镇化建设深度转型、市场有效需求不足等因素影响，塑料管道行业发展面临较大的压力和挑战，总量呈现持续下行趋势，但体量仍然可观，表现出了较强的发展韧性。同时，受政策导向与市场需求变化影响，塑料管道行业正处在结构优化的调整期，从传统规模扩张为主导的发展模式，逐步转向以存量优化、提质增效为核心的高质量发展模式。</p> <p>2、公司 2025 年主要经营工作情况</p> <p>报告期，公司始终坚持以“长期可持续发展”为指南，坚守“稳中求进、风险控制第一”的指导思想以及“高端品牌”定位不动摇，保持战略定力，众志成城、稳扎稳打，聚焦管道主业固本强基，坚持创新引领培育新质生产力，同时紧扣“投入产出”精益管理降本提效。虽然受多方面因素的影响，公司 2025 年度经营业绩未达到年初制定的经营目标，但公司整体发展态势良好，经营性现金流健康，毛利率等盈利指标相对稳定，经营业绩变化与行业发展状况相匹配。</p> <p>2025 年公司实现营业收入 53.82 亿元，较上年同期下降 14.12%；利润总额 8.94</p>

亿元，较上年同期下降 21.75%；归属于上市公司股东的净利润 7.41 亿元，较上年同期下降 22.24%；主营业务毛利率 41.14%，资产负债率 23.06%，流动比率 2.85，速动比率 2.23。营业收入下降主要系受市场整体需求下降、竞争加剧等因素影响，公司因势创变实施相应调整，新质生产力以及新动能的培育尚处于推进过程中，销售整体承压所致。利润总额、归属于上市公司股东的净利润下降主要原因系：一是受营业收入、毛利率下降影响；二是尽管公司严控成本费用，销售费用下降明显，但管理费用等日常运营支出相对固定，未能随着营业收入下降而同比例下降；三是因银行利率下行，存款利息、理财产品收益明显下降。

报告期，公司主要经营工作如下：

①稳固零售业务基本盘，打造健康良性生态。②控风险调结构，加快工程业务转型提质。③加快国际化布局，稳步推进海外市场拓展。④以研发为先锋，全面提升产品力。⑤焕新品牌形象，多维度提升品牌力。⑥精耕服务质效，提升专业服务力。⑦提速数智驱动，强化制造优势。⑧聚焦组织效能战，锤炼韧性组织力。

3、公司 2026 年发展战略及奋斗目标

2026 年，公司将继续以“可持续发展”为战略指南，以“高品质生活的支持者”为使命，坚持高端品牌定位，坚定以创新驱动发展。深耕管道主业，积极推进防水等同心圆业务，全面推广“伟星水生态”；以创新引领、效率驱动零售变革升级，工程转型提质；加速国际化布局，不断提升品牌价值；深化数智驱动，制造升级，加快培育新质生产力，推动企业持续转型升级、行稳致远。

2026 年公司营业收入目标力争达到 57.00 亿元，成本及费用力争控制在 47.20 亿元左右。

二、互动交流

1、请问公司 2026 年第一季度的市场需求情况？

答：今年一季度的市场需求总体依然比较疲弱。

2、请问公司 2026 年收入增长目标具体情况？

答：2026 年公司营业收入目标力争达到 57 亿元，增速目标为 6%左右。相对而言，预计海外业务收入的增速高于国内业务收入的增速。

3、请问公司收购北京松田程科技有限公司的目的？

	<p>答：公司收购松田程主要基于两方面的考虑：一方面快速形成管材、管件、阀门等系统配套和服务能力，在燃气、热力等领域形成有效协同，加速市政工程业务的商业模式从“卖单品”向“卖系统”“卖一体化解决方案”转型升级，加快提升市政工程核心竞争力；另一方面，充分利用松田程在球阀领域的技术、品质优势以及公司强大的营销能力，更好地拓展海外市场。</p> <p>4、请问近期公司产品的原材料价格情况以及应对措施？</p> <p>答：受外部环境影响，目前公司主要产品原材料价格均呈现不同程度的上涨态势。对此，公司总体执行成本加成的原则，一方面通过内部挖潜消化部分原材料上涨的压力，一方面对部分产品进行了提价。</p> <p>5、请问公司未来的分红展望？</p> <p>答：公司的分红政策总体比较稳定，上市至今每年均实施现金分红，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>6、请问公司资本开支情况？</p> <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，近几年的资本开支基本上为每年 3 亿元左右。</p> <p>7、请问公司 2025 年度各项业务的销售收入占比？</p> <p>答：公司 2025 年度零售业务、工程业务销售收入占比大致为 69%:31%。</p> <p>8、请问 2025 年公司存货跌价准备计提增加的原因是什么？</p> <p>答：2025 年公司为应对市场变化推出了一系列新产品，由于目前市场环境不容乐观，基于谨慎性原则，公司对工厂、销售端口的存货进行全面盘点并计提存货跌价准备，进一步强化风险防控。</p> <p>9、请问公司 2025 年第四季度销售收入下降的原因？</p> <p>答：主要系两方面的原因：一是 2024 年工程业务销售收入基数较高，而 2025 年同期项目延迟较多，且公司加大了风控与项目优选力度，导致工程业务收入同比下降较多；二是消费需求明显下降，零售业务降幅加大。</p>
附件清单（如有）	无
日期	2026 年 4 月 3 日下午