

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：2026-008

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 checked="" 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 type="checkbox"/> 其他
参与单位名称及人员姓名	通过“全景·路演天下”(rs.p5w.net)参与公司2025年度业绩说明会的广大投资者
时间	2026年4月8日
地点	-
上市公司接待人员姓名	董事长金红阳先生，董事、董秘兼副总经理谭梅女士，独立董事左敏女士、何伟挺先生、沈婉萍女士，财务总监陈安门先生等
投资者关系活动主要内容介绍	<p>1、应收款项融资较年初增加，主要是什么原因？</p> <p>答：2025年应收款项融资较年初数增长47.68%，主要系期末未承兑汇票减少所致。谢谢！</p> <p>2、商誉较年初减少，主要是什么原因？</p> <p>答：商誉较年初数减少1,348.51万元，主要系2025年末经商誉减值测试，浙江可瑞楼宇科技有限公司的可回收价值低于含商誉的资产组净资产账面价值，故对浙江可瑞楼宇科技有限公司计提商誉减值准备1,348.51万元。谢谢！</p> <p>3、请问公司管理层，零售业务既要坚持三高策略，又能不断扩大市场份额，这条路如何走通，公司如何处理高溢价与高市场份额之间的矛盾？</p> <p>答：近几年行业的价格战非常激烈，但无论是国家行业政策还是消费者需求，对于居住品质都愈加重视，因此，公司认为产品降价不是拓展市场的最好选择。未来，公司将继续以“高品质生活的支持者”为使命，坚持高端品牌定位，并通过提升产品力与服务力以及升级商业模式来不断增强核心竞争力，强化差异化竞争优势，促进市场份额稳步提升。</p> <p>4、公司2025年业绩目标并未完成，2026年57亿业绩目标的合理性？</p> <p>答：公司2025年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</p>

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。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，从目前的外部环境看，该目标的完成仍具有较大的挑战难度，尽管如此，我们仍希望通过高目标牵引，不断激活团队战斗力，努力推动公司稳健发展。鉴此，2026年公司将持续深耕管道主业，积极推进防水等同心圆业务，全面推广“伟星水生态”，加快工程转型提质，同时加速国际化布局，加快培育新质生产力。

5、公司近年来发起多项并购，包括新加坡捷流、浙江可瑞和广州合信公司，几年下来整合效果并不明显，请问管理层有何经验和教训？

答：近几年，为了进一步完善产品链、促进商业模式升级，增强综合竞争优势，公司陆续并购了新加坡捷流、广州合信公司、浙江可瑞公司和北京松田程等产业链相关企业。公司始终坚持“共创”“共赢”的理念，不断融合、创新，最早并购的新加坡捷流已连续2年盈利，经营质量持续向好，后面并购的公司在业务、团队、文化等方面的融合有序推进中，经营绩效的改进尚需时日。

6、少数股东权益大幅度下降的原因是什么？

答：2025年少数股东权益期末数较期初数下降76.43%，主要系本期少数股东转让上海伟星新材料科技有限公司股权所致。谢谢！

7、请问公司国际化业务进展如何？目前主要的困难在哪里？公司有什么应对之策和规划？

答：目前公司海外业务的收入占比较低，未来会进一步加快国际化战略布局与落地：包括生产基地的全球布局和国际市场的拓展、国际化团队的搭建、品牌国际化的推进、海外技术研发平台的构建等。

8、公司年报中多次提及国际化，并将其作为未来业绩增长的重要来源，但伟星的核心优势是产品加服务，在海外是否可以复制？公司在海外目前已经合作了多少经销渠道？

答：公司国际化战略仍在积极布局推进阶段，海外业务占比较小，主要为工程业务。目前，公司已在海外50多个国家和地区建立营销网络，为海外客户提供优质的产品和便捷的服务。新的一年，公司会加速国际化布局，持续深耕核心市场，加快布局高潜市场；新加坡捷流，加快业务拓展与转型，提速发展。

9、请问2025年公司防水业务多大收入规模？增速多少？毛利率多少？

答：2025 年公司防水业务收入为 3.8 亿元左右，同比 2024 年略降，其毛利率略低于公司主营业务毛利率，防水业务总体发展态势良好。

10、公司同心圆业务中的防水业务目前是否已经打通？增长是否达到公司预期？净水业务出现困境的原因是什么？

答：公司防水业务的商业模式已经比较成熟，后续将进一步加大市场开拓力度；净水业务目前仍在不断调整优化、逐步完善商业模式过程中。

11、2025 年公司合并报表范围是否发生变动？

答：发生变动，2025 年公司新设乌鲁木齐伟星新型建材有限公司、临海市伟星网络销售有限公司、天津伟星咖乐新材料科技有限公司 3 家子公司，纳入合并报表范围。谢谢！

12、请问公司研发人员占比有多少？

答：截至 2025 年末，公司研发人员数量为 641 人，占公司总人数的比例为 13.95%。

13、公司 2025 年财务费用较去年增加，原因是什么？

答：公司 2025 年财务费用较去年增长 77.71%，主要系本期银行存款利率下降所致。谢谢！

14、请问公司去年在品牌提升方面做了哪些工作？

答：2025 年，公司坚守高端品牌定位，逆势加码品牌传播，多维度提升品牌价值与影响力：品牌传播方面，通过“伟星水生态”行业首发、影视明星代言、“大国品牌·在现场”权威认证、高端赛事链接、高铁广告及新媒体等多维曝光，实现破圈传播，提升品牌影响力；品牌展示方面，构建标准化门店以及水生态旗舰店，打造沉浸式场景体验。根据 2025 中国品牌价值评价信息，伟星新材的品牌价值首次突破 100 亿元。

15、在建工程较年初减少，主要是什么项目？

答：2025 年 在建工程较年初数减少 54.55%，主要系本期上海金山、天津、临海工业园建设部分完工，结转固定资产所致。谢谢！

16、公司会一直坚持分红吗？

答：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。

17、准备买你们公司股票，可以参与 10 派 3.50 的分红吗？

答：公司 2025 年度利润分配预案须经公司 2025 年度股东会审议通过后 2 个月内实施。该方案的分派对象为在公司权益分派实施时股权登记日收市后持有公司股票的股东，届时公司会刊登权益分派相关实施公告。敬请关注！谢谢！

18、长期应付款大幅度减少的原因是什么？

答：2025 年长期应付款较年初数减少 79.29%，主要系本期支付部分账龄 1 年以上股权收购款所致。谢谢！

19、使用权资产较年初减少，是什么原因？

答：2025 年使用权资产较年初数减少 34.16%，主要系本期折旧增加所致。谢谢！

20、请问塑料管道行业的发展现状是怎样的？

答：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。

21、请问公司的产能布局以及生产模式？

答：公司一直遵循“先有市场后建工厂”“以销定产”的思路进行产能布局。目前公司零售业务产品总体上执行“订单+适当备库”的原则，工程业务产品主要以销定产、接单生产。

22、看财务报表，虽然同期业绩降低，但是 2025 全年是否有利润？

答：公司 2025 年实现归属于母公司所有者的净利润 74,077.75 万元，较上年同期下降 22.24%。

23、2025 年的分配方案是怎样的？

答：公司 2025 年度利润分配预案为：公司拟以现有总股本剔除回购股份 20,170,000 股后的 1,571,867,988 股为基数，向全体股东每 10 股派发现金红利 3.50 元（含税）。上述预案尚待公司股东会审议批准。谢谢！

24、请问公司目前的主要产品及应用情况？

答：公司主要从事各类中高档新型塑料管道的制造与销售，产品分为三大系列：一是 PPR 系列产品，主要应用于建筑内冷热给水；二是 PE 系列产品，主要应用于市政供水、排水排污、供暖、燃气等领域；三是 PVC 系列产品，主要应用于排水排污以及电力护套等领域。同时，公司积极拓展室内防水、全屋净水等同心圆业务，努力将其培育成新的增长引擎。

25、2025 年公司非经常性损益情况怎么样？

答：公司的非经常性损益主要由获得的政府补助、对联营企业和合营企业的投资收益、单独进行减值测试的应收款项减值准备转回及所得税影响等项目构成。报告期内，公司非经常性损益 5,646.58 万元。谢谢！

26、公司未来可能将面临的主要风险有哪些？公司有哪些应对措施？

答：结合目前的外部环境，公司预计未来可能面临宏观环境变化及市场需求疲弱、原材料价格波动、行业竞争加剧、并购企业整合不力所带来的风险。面对上述风险，公司将密切关注宏观经济环境变化、国家政策导向、行业发展趋势及竞争格局演变，坚持长期可持续发展不动摇，奋勇争先、敢闯敢拼、因势创变，巩固基本盘，开拓增长极，推动公司高质量发展行稳致远。

27、请问公司 2025 年在研发方面有哪些突破？

答：面对激烈的市场竞争，公司研产销紧密协同，以研发为先锋全力攻坚，提升产品力：一是对标国际标杆企业，着力打造国际一流的研发与测试平台，提升研发硬实力；二是聚焦新产品、新工艺、新材料，加大研发力度，在抗菌、阻隔等关键技术领域取得长足进展，产品竞争力显著提升；三是持续构筑行业技术高地与创新标杆，2025 年首次参与 2 项国际标准制定，新增主编或参编 40 多项国际及行业标准；申报专利 255 件，其中发明专利 37 件；荣获“中国专利优秀奖”“中国轻工业科技百强企业”“2024 年度浙江化建杰出贡献企业”等多项荣誉。

28、2025 年交易性金融资产增加的原因是什么？

答：公司交易性金融资产期末数较期初数增长 48.52%，主要系期末购买理财产品增加所致。谢谢！

29、公司收购北京松田程科技有限公司的目的是什么？

答：松田程是一家专注于燃气、热力等市政管网聚乙烯阀门领域的企业，其拥有领先的研发技术、完善的生产装备、成熟的工艺和配套能力以及出色的精益管理

能力，球阀品质优异，知名度和美誉度在行业内首屈一指。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，加快提升市政业务核心竞争力；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，开拓海外市场。

30、作为公司十多年的股东，我见证了管理团队的辛勤付出与公司的一路成长。每年的分红都是对我们信任的最好回应，衷心为你们点赞！

答：感谢您十年如一日的支持与陪伴！这份长期的信任是我们前进的最大动力。未来，管理团队将继续秉持勤勉尽责的态度，扎实推动公司高质量发展，与全体股东共享发展成果。

31、公司对于海外业务的营收规模和收入占比有量化的目标吗？海外业务的毛利率和利润率在什么水平？

答：公司海外业务总体规模较小，2026年会加速国际化布局和业务拓展，2025年海外业务的毛利率33.22%。谢谢！

32、2025年投资额较去年增加原因是什么？

答：2025年投资额较上年同期增长98.11%，主要系本期购买银行理财产品增加所致。谢谢！

33、请问公司2026年的重点工作有哪些？

答：2026年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，夯实零售主赛道；②转型提质，培育工程业务新动能；③加速国际化布局，加快海外市场拓展；④研产销服全面协同，共筑核心壁垒；⑤持续激发组织活力，保障战略有效落地。

34、公司股价下跌较多，除了市场原因、外部原因，公司领导怎么看待自身原因？

答：感谢您对公司的关心与直言不讳！2026年公司将持续自我归因，一方面继续深耕管道主业，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，深化数智驱动，加快培育新质生产力，推动企业持续稳健发展。另一方面，系统化开展投资者关系

管理活动，持续拓宽交流渠道，加强与广大投资者的坦诚交流，促进投资者对公司的全面了解。

35、今年投资收益金额较去年大幅增加，主要是什么原因？

答：公司 2025 年投资收益较上年同期数增长 130.45%，主要系本期宁波东鹏合立股权投资合伙企业（有限合伙）持有的金融资产产生的公允价值变动收益增加所致。谢谢！

36、现金及现金等价物净增加额本期数较去年大幅度增加，原因是什么？

答：2025 年现金及现金等价物净增加额本期数较上年同期数增长 58.70%，主要系本期分红较上期减少所致。谢谢！

37、想请沈婉萍女士介绍一下公司 2025 年内部控制建设及实施情况。

答：公司严格遵循《公司法》《证券法》、中国证监会《上市公司治理准则》、深交所《股票上市规则》《上市公司自律监管指引第 1 号——主板上市公司规范运作》等法律法规的要求，持续优化法人治理结构，系统构建并有效运行健全的内部控制体系，切实保障公司及全体股东的合法权益。2025 年，公司对纳入内部控制评价范围的业务、事项以及高风险领域建立了有效的内部控制，并贯彻执行独立董事、审计委员会和审计部等多层次监督体系，推动公司规范运作水平持续提升，为企业实现健康发展奠定坚实基础。具体情况详见公司于 2026 年 4 月 3 日登载于巨潮资讯网（www.cninfo.com.cn）的《公司 2025 年度内部控制评价报告》。

38、公司有计划实施新一期股权激励吗？

答：股权激励是公司长效激励机制之一，希望通过股权激励有效激发公司骨干的内在动力，促进员工与企业的共赢发展。因此，公司未来会持续开展股权激励，具体时间与形式将根据发展需要并综合多方面因素而定。

39、请问公司什么时候开 2025 年度股东会？股权登记日是哪一天？

答：公司 2025 年度股东会定于 2026 年 4 月 24 日召开，股权登记日为 2026 年 4 月 17 日。

40、公司在“质量回报双提升”方面有哪些具体举措？

答：公司在 2024 年制定了“质量回报双提升”行动方案，具体举措为：深耕主业、创新引领、深化转型，积极推动公司持续高质量发展；完善公司治理，不断提升规范运作水平；透明信披，畅通多元化沟通渠道，建立良好的投资者关系；积

极主动回报投资者，共促资本市场健康发展。2025年，公司积极贯彻落实上述行动方案。具体情况详见公司于2024年8月30日、2026年4月3日刊载在《证券时报》《中国证券报》《上海证券报》《证券日报》和巨潮资讯网（www.cninfo.com.cn）的相关公告。

41、请介绍一下公司业务的经营模式？

答：公司业务分为零售业务和工程业务。零售业务主要采取经销模式，主要为毛坯新房装修与旧房的重新装修或局部整改，该业务是公司营业收入和利润的主要来源；工程业务采取经销模式与直销模式相结合的方式，主要分为建筑工程、市政工程（包括市政给排水、燃气、热力等）两大业务板块。

42、请问公司的核心竞争力有哪些？

答：经过二十多年的稳健发展，公司沉淀了较强的核心竞争力，主要体现在卓越的品牌运营能力、强大的市场营销能力、雄厚的技术研发实力以及深厚的企业文化与优秀的管理团队等方面。

43、何伟挺先生，请问您2026年如何履行独立董事职责？

答：2026年，本人将继续恪尽职守、勤勉尽责，从以下几方面持续提升履职水平：一是坚守客观、公正的立场，独立判断，审慎决策，为董事会科学决策提供专业支持；二是加强现场履职和学习提升，通过实地考察、参观学习、座谈交流等方式，加深对公司、中小投资者的了解以及对资本市场规则的理解，不断提升履职的专业性和有效性；三是发挥个人专长，有效利用本人在机械控制领域的专业积累，为公司智能制造、精益管理提供建设性意见，为公司的高质量发展贡献专业力量。

44、公司大客户集中吗？占比有多少？谢谢！

答：公司经过多年的发展在全国各地建立了广泛的经销网络，2025年度公司前五名客户销售合计占公司营业总收入的4.80%，客户总体比较分散。谢谢！

45、2025年公司原材料价格情况如何？

答：公司主要原材料属于石化下游产品以及铜材料，其价格一定程度上会受大宗商品、能源价格、市场供需等因素的影响。2025年PP、PE、PVC等原材料价格总体呈现“低位震荡”的态势，铜材料价格处于高位运行态势。

46、请问左敏女士，作为新任独董，您在2025年做了哪些工作？

答：2025年任职期间，作为公司新任独立董事，本人忠于职守、积极履职：一

方面积极参加股东会、董事会、提名委员会等相关工作会议，认真审阅会议资料，独立发表意见，审慎履行表决权；另一方面广泛学习资本市场各类法规制度，积极查阅公司各类公开资料，深入了解公司及行业情况以及投资者关切，不断提升履职能力。

47、感谢公司的持续分红！每年分红的公司不多，挺你。

答：感谢您对公司的认可与支持！我们会继续努力，为股东创造长期价值！

48、2025 年公司直销和经销的占比分别有多少？

答：2025 年公司直销占比 25%左右，经销占比 75%左右。谢谢！

49、公司海外产能的投产进度如何？产值规模多大？产能消化是否已有客户潜在订单支持？

答：公司海外业务包括国内出口、海外生产销售、新加坡捷流业务，海外生产基地目前在泰国，运营正常，能满足客户订单需求。谢谢！

50、长期待摊费用较年初减少，主要是什么原因？

答：2025 年长期待摊费用较年初数减少 44.85%，主要系本期折旧增加所致。谢谢！

51、请问公司目前海外业务发展情况如何？

答：2025 年，公司积极推进海外业务组织变革，推动全球市场资源整合与效能提升；核心市场稳健发展，新市场实现新突破；新加坡捷流深耕东南亚高端市场，持续优化业务结构，成功签约阿里巴巴新加坡总部、马来西亚东海岸铁路等重点项目工程，国际品牌影响力不断攀升。

52、其他非流动资产较年初减少的原因是什么？

答：2025 年其他非流动资产较年初数减少 31.36%，主要系期末预付的长期资产购置款减少所致。谢谢！

53、货币资金较年初减少，主要是什么原因？

答：2025 年货币资金较年初数减少 31.63%，主要系本期派发现金红利及购买理财产品所致。谢谢！

54、请问，公司华东市场销售占比 50.9%、境外仅 5.8%，区域结构是否优化？海外市场拓展、下沉渠道 2026 年有何规划？

答：感谢您对公司的关注！对您提出的问题回复如下：①关于国内市场：目前

国内市场中华东市场的占比相对较高，对此，自 2010 年上市以来，公司加大了全国其他市场的布局与拓展，天津基地、重庆基地、西安基地相继建成，华北市场、华中市场以及西部市场占比逐步提升至两位数。未来，公司会进一步加大力度深耕优势市场、加速拓展薄弱市场。②关于海外市场：公司海外业务的收入占比一直较低，近几年，公司加大了海外市场的拓展力度，通过海外工业园的建设、海外营销网络的建设、海外人才队伍的搭建以及并购等手段，海外业务占比有所提升，2026 年公司将进一步提速海外市场的布局与发展。③关于渠道建设：公司品牌定位高端，营销网络渠道主要覆盖全国一、二线城市以及县级以上经济相对发达的城市，随着市场以及消费需求的变化，2026 年公司将进一步完善渠道建设，一方面加快乡镇以及经济发达地方的农村市场的拓展，另一方面进一步强化薄弱市场的开发与巩固，持续提升市场份额。

55、公司 2026 年的经营目标是怎么样的？

答：2026 年公司营业收入目标力争达到 57 亿元，成本及费用力争控制在 47.2 亿元左右。

56、请问公司现在有多少员工？

答：截至 2025 年 12 月 31 日，公司共有在职员工 4,594 人。

57、2025 年公司有哪些会计政策变更？

答：本期无重要会计政策和会计估计变更。谢谢！

58、请问公司 2025 年度股东会召开的时间和地点情况？

答：公司定于 2026 年 4 月 24 日下午在浙江省临海市崇和路 238 号远洲国际大酒店二楼会议厅召开公司 2025 年度股东会。

59、请问公司如何确保原材料供应的稳定与安全？

答：公司主要通过以下措施促进原材料供应的稳定与安全：一是持续优化供应链渠道，提升供应链稳定性与抗风险能力，同时通过新料开发试验、工艺与技术联合攻关等，筑牢原料供应保障“压舱石”；二是前瞻市场趋势、深化供需形势研判，精准把握采购时机，有效控制采购成本，并实施库存精细化管理，在保障生产连续性的前提下，合理控制库存规模，提高资金使用效率。

60、请问塑料管道行业的竞争格局怎么样？

答：塑料管道行业进入壁垒不高，中小企业众多，属于充分竞争的市场。近年

来，行业竞争加剧，两极分化格局愈发凸显：中小企业生存压力加大，其停产、转产、破产等现象较往年增加；品牌企业的抗风险能力突出，凭借质量、规模、服务等优势，市场份额不断提升，排名前 20 位的企业销量占行业总量的 40%以上，行业集中度进一步提升。

61、请问公司 2026 年的发展战略？

答：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。

62、应付票据大幅度增加的原因是什么？

答：2025 年应付票据期末数较期初数增长 63.66%，主要系本期开具银行承兑汇票增加所致。谢谢！

63、请问公司在国内的销售公司以及销售网点有多少个？

答：目前公司在全国设立了 50 多家销售公司，营销网点 30,000 多个，遍布全国各地。

64、请问独立董事对公司的业务发展提了哪些有用的建议？公司在公司治理方面有哪些问题？感受到的企业文化是怎么样子的？

答：感谢您对公司的关注。对您的问题回复如下：①2025 年，我们独立董事在技术研发方向、技术营销模式、激励与约束机制、内控管理等方面对公司提出了建议，公司均予以采纳并落实，对公司健康发展起到了一定的推动作用。②公司治理情况良好，内控管理体系较为健全，运营总体规范、有序，2025 年连续第九年获评“浙江上市公司最佳内控奖 TOP30”。③伟星文化非常有特色，公司坚持“长期可持续发展”的核心价值观，坚守“稳中求进、风险控制第一”的指导思想，“团结、拼搏、求实、创新”的企业精神，经营风格稳健务实、诚信进取，强调“共赢”和高质量发展，志在基业长青、打造“百年企业”，总体感觉很积极、很正向。

65、请问公司 2025 年利润总额、归属于上市公司股东的净利润下降主要原因？

答：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

	<p>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。</p> <p>66、十五五计划中提到城市地下管网升级改造项目，公司最近有同地方政府进行这方面的洽谈吗？近期收购的松田程公司已经完成整合开始正常业务了吗？</p> <p>答：感谢您对公司的关注！公司也在高度关注地下管网的相关政策及项目动态，并希望通过产品迭代、商业模式升级与服务创新等方式，不断深化与优质客户的合作，积极把握市场机遇。公司于2026年2月收购松田程，主要为了进一步完善市政燃气与热力等领域的产品链，加速升级商业模式以及国际市场的拓展，由于并购时间较短，目前尚处于业务、团队、文化等方面的融合阶段。</p>
附件清单（如有）	无
日期	2026年4月8日