

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：2026-006

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	长江证券：李浩；创金合信基金：李晗、张小郭；东兴基金：周昊；天风证券资管：邱天；光大证券自营：刘勇；青骊投资：于利强；光大保德信基金：杨文健；平安基金：张荫先；华安基金：杨明；阳光资管：李曦辰；英大证券：胡鑫；霸菱资管：Maggie Sheng；巨杉资管：何川；摩根资管：高云；前海开源基金：毕建强；兴证全球基金：王祎馨；申万菱信基金：满臻；前海百创资本：吴思伟；同泰基金：义胜军；益恒投资：钱坤；摩根士丹利：蒋卓；银河证券：贾亚萌；财通证券：朱健；高盛：闫菽灵；中金公司：仵寒筱；国泰海通：花健祎、巫恺洋；国盛证券：陈冠宇；兴业证券：宋词、徐佳熹；国投证券：陈依凡；广发证券：陈琳云；启泰私募基金：曾灏；瑞银证券：王蓓丽；康橙投资：谭飞；汇添富基金：向敏锐；申万宏源：郝子禹；博时基金：刘俊诚；万纳资管：杨君弈；中泰资管：陈佳玲；天治基金：顾申尧；华泰证券资管：施浅草；富国基金：卞开欣；大成基金：林振辉；太平基金：夏文奇；光大证券资管：朱成凯；源乘私募基金：刘小瑛；宁泉资管：王逸飞；星石投资：陈飞；中泰证券：万静远；仁桥资管：史国财；煜德投资：冯超；长江证券资管：汪中昊；中国人保资管：彬彬；西部利得基金：王南清；玄卜投资：夏一；东方财富：闫广；华夏基金：张帆；中信证券：孙明新、冷威；上汽颀臻：沈怡雯；财通证券资管：毛鼎；睿胜投资：韩立；工银瑞信：文杰；远信投资：黄培锐；泉果基金：尚广豪；中国平安人寿：刘志华；Belair：李琢；华泰保兴基金：赵旭照；信达澳银基金：刘维华等。
时间	2026年4月3日上午
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

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

1、行业发展现状

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。

2、公司 2025 年主要经营工作情况

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。

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 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，提升专业服务能力。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、请问近期公司产品的原材料价格情况以及应对措施？

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。

2、请问公司旗舰店、专营专卖店的布局情况如何？

答：目前公司总体按照计划推进终端销售门店的升级与布局，其对销售的推动效果会逐步体现，仍需要一定时间。

3、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。

4、请问2025年公司存货跌价准备计提增加的原因是什么？

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。

5、请问公司2025年度海外业务收入下降的原因有哪些？

答：主要有两方面的原因：一是海外业务基数不大，前期有较大的市政工程项目完工，本期部分工程项目暂停或延迟；二是新加坡捷流公司的营业收入同比有所下降。

6、请问公司水系统的推进情况如何？

答：“伟星水生态”主要包括给水、排水、防水、采暖四大子系统，并根据不

	<p>同区域市场的需求情况为用户提供系统解决方案，目前公司正有序推进该系统的市场推广。</p> <p>7、请问公司 2025 年第四季度投资收益下降的原因？</p> <p>答：主要系东鹏合立持有的金融资产产生的公允价值变动收益下降以及理财产品收益下降所致。</p> <p>8、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> <p>9、请问公司 2025 年度经营工作的主要亮点体现在哪些方面？</p> <p>答：2025 年度，面对激烈的市场竞争环境，公司积极向内求，以练内功为主，做了大量的基础性工作，为后续的发展奠定了扎实的基础，其中以下几个方面很值得：一是在价格战异常激烈的情况下，坚定执行年初制定的经营思路，坚持高端品牌定位，零售业务价格体系止跌企稳，毛利率等盈利指标保持韧性；二是通过产品力与服务力的持续提升，零售业务的市占率保持稳中有升；三是通过持续的内部挖潜，降本控费，销售费用明显下降，管理费用进一步优化，公司依然保持良性、健康的发展态势。</p>
附件清单（如有）	无
日期	2026 年 4 月 3 日上午