

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：2026-009

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：投资者接待日活动
参与单位名称及人员姓名	广发证券：谢璐、陈琳云；中信证券：冷威、孙明新；华泰证券：樊星辰；申万宏源证券：郝子禹、傅浩玮；中泰证券：孙颖；国投证券：董文静、陈依凡；招商证券：袁定云；国泰海通证券：冯晨阳、巫恺洋；财通证券：王涛、朱健；长江证券：李浩；国金证券：李阳；光大证券：孙伟风、鲁俊；平安证券：郑南宏；天风证券：王丹；中信建投证券：韩宇；中金公司：刘嘉忱；国盛证券：陈冠宇；华源证券：唐志玮；西部证券：陈默婧；兴业证券：陈宣屹；浙商证券：王龙；国信证券：陈颖；万泰华瑞：邹戈；工银瑞信：文杰；海富通基金：赵欣悦；景顺长城基金：王平川；南方基金：刘浩渊、李想；递归私募基金：陈曦；申银万国期货：翟雪莲；新华资产：戴丰年；汇正财经研究：王杰；北京择恒控股：邱文琰；个人投资者：宋相辰、张德刚等。
时间	2026年4月10日
地点	临海远洲国际大酒店
上市公司接待人员姓名	副董事长兼总经理施国军先生，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
投资者关系活动主要内容介绍	<p style="text-align: center;">一、公司证券事务代表章佳佳女士作公司 2025 年度业绩解读</p> <p>1、外部环境</p> <p>行业相关宏观经济数据：根据国家统计局发布的《中华人民共和国 2025 年国民经济和社会发展统计公报》，2025 年国内生产总值 1,401,879 亿元，比上年增长 5.0%。全年全社会固定资产投资（不含农户）485,186 亿元，比上年下降 3.8%。全年房地产开发投资 82,788 亿元，比上年下降 17.2%。房屋新开工面积约 5.88 亿平方米，比上年下降 20.4%；房屋竣工面积约 6.03 亿平方米，比上年下降 18.1%；其中，住宅竣工面积约 4.28 亿平方米，比上年下降 20.2%。</p>

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影响，塑料管道行业总量呈现持续下行趋势，但体量仍然可观，表现出较强的发展韧性。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、公司经营情况概述

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，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。虽然业绩未达到年初的经营目标，但整体发展态势良好，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，同比下降14.12%；利润总额8.94亿元，同比下降21.75%；归属于上市公司股东的净利润7.41亿元，同比下降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，公司经营管理工作主要围绕以下几方面重点展开：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2025年报亮点

2025年度，面对激烈的市场竞争环境，公司积极向内求，不断夯实基础，提升核心竞争力，具体如下：①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。②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。③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，保持良性发展态势。

4、2026 年发展规划

指导思想：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，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。

经营目标：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。

重点工作：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。

二、互动交流

1、请问近几年行业竞争格局的变化情况？

答：塑料管道行业属于充分竞争市场，近年来，受外部环境影响，行业竞争加剧，两极分化格局愈发凸显，中小型企业生存困难甚至加速淘汰，品牌企业抗风险能力突出但也竞争激烈，行业集中度进一步提升。

2、请问公司如何把握零售市场增长点和机遇？

答：公司将积极做好以下几个方面：一是坚持高端品牌定位，持续推出具有竞争力的新产品及系统，抢占高端市场；二是加快商业模式升级，推进“给、排、防、暖”伟星水生态系统，提高户均额；三是持续关注存量市场，包括旧改、局改等翻新修缮机会以及美丽乡村、农村自建房等市场的发展机遇。

3、2025 年成本端压力不大，请问公司 PPR 和 PE 系列产品毛利率下降的原因？

答：主要系销售规模下降所致，同时部分 PPR 系列产品还受铜件价格上涨影响，导致毛利率水平下降。

4、请问 2025 年公司存货跌价准备计提增加的原因是什么？

答：由于市场环境不容乐观，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、请问公司目前“伟星水生态”的推进情况？

答：公司于 2025 年 8 月正式推出“伟星水生态”，目前正在部分城市试点，2026 年将逐步增加试点城市的数量并进行全国性布局。

6、公司海外业务的布局与战略规划？

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。

7、请问公司管理层计划如何实现 6%的经营增长目标？

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，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，我们希望高目标牵引，因势利导，将不利因素转化为有利因素。面对外部环境的不确定性，公司主要通过提升产品力、服务力和品牌力来强化核心竞争优势，并持续推进开源节流，实现高质量发展，助力经营目标的达成。

8、请问 2025 年公司防水业务的规模以及毛利率情况？

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。

9、请问公司泰国生产基地的运营情况？

答：公司泰国生产基地总体规模不大，目前整体经营情况良好，后续会按照“以销定产”的原则逐步扩充产品品类与产能，持续深耕东南亚市场。

10、请问公司未来在并购方面的安排？

答：公司一直坚持内生发展为主、并购为辅的发展路径稳健前行。对于并购标的，公司严格遵循战略必要与业务协同等综合因素审慎选择。

11、请问公司对于防水及净水业务的拓展规划？

答：对于防水业务拓展，一是随着公司防水产能的扩建，会进一步加大防水品类的拓展力度；二是在原有销售通路的基础上打通更多销售通路，实现业务拓展；三是加速全国性布局，加强地县级等空白、薄弱区域的推进力度。对于净水业务的拓展，一是加大专营专卖店的布局；二是强化渠道协同；三是加快新品的开发，提升产品竞争力。

12、请问公司后续如何进一步实现服务升级？

	<p>答：公司主要从服务的标准化、体系化以及信息化等三个方面积极实现升级。</p> <p>13、请问地下管网等市政管道的需求变化情况以及公司的应对措施？</p> <p>答：“地下管网”政策对公司业务的影响取决于各地政府的落地执行情况，目前尚未看到该业务需求的明显变化。对此，公司一方面密切关注政策及项目动态，优选客户和项目，另一方面协同年初收购的北京松田程，探索市政管道的系统解决方案。</p> <p>14、近期产品的原材料价格波动较大，请问公司的应对措施有哪些？</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，公司一方面加强原材料供应商的管理，保障生产供应，并通过内部挖潜消化部分原材料上涨的压力；另一方面执行成本加成的原则，对部分产品进行了提价。</p>
附件清单（如有）	无
日期	2026 年 4 月 10 日