

证券代码：000786

证券简称：北新建材

北新集团建材股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：20260403

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	参加中国建材集团有限公司上市公司集体业绩说明会的全体投资者
时间	2026年4月3日（星期五）下午 13:30
地点	“互动易”平台“云访谈”栏目（ https://irm.cninfo.com.cn/ ）和上证路演中心平台（ https://roadshow.sseinfo.com/ ）
上市公司接待人员姓名	董事长兼总经理管理先生、独立董事李馨子女士、副总经理兼董事会秘书李畅女士、财务负责人（财务总监）王佳传先生
投资者关系活动主要内容介绍	<p>公司对 2025 年年度经营情况进行简要介绍，并与投资者就公司的经营业务、发展规划等进行交流。主要交流内容如下：</p> <p>1. 公司近几年一直在加强各业务板块之间的协同，并取得了一些阶段性成果。未来，在协同上公司将采取哪些措施？</p> <p>答：公司将围绕“一体两翼、全球布局”发展战略，持续深化各业务板块协同。“一体”业务方面，新组建石膏板事业群，做好务实落地协同，从价格管控、渠道共建共享以及生产线转型升级和技术打通入手，深化龙牌、泰山、梦牌的管理融合，通过统一管理，形成龙牌与泰山的合理价格带，避免内部过度竞争，以高效协同夯实石膏板业务基本盘。一体两翼之间，充分依托公司已有木瓦油三个品类头部业务能力，搭建“以客户为中心、以场景为抓手”的系统解决方案，服务城市更新、民建、家装、工业客户等应用领域，以协同放大业务增量。</p>

依托供应链中心集采优势，实现协同互补，有力推动内部资源协同与价值共享，实现成本下降。发挥渠道客户优势，推动渠道转型升级，推出北新雨燕工坊。此外，推动人员和文化整体协同，促进各区域间人员协同，激发基层活力，并将企业文化传播到每个层级，实现上下目标一致、权责清晰匹配、基层主动作为、整体效能最大化，为多品牌多区域的组织结构注入持续活力。

2. 公司在成本端的优势突出，在当前原燃料成本存在不确定的背景下，公司防水和涂料如何应对成本快速上涨的局面，盈利如何展望？

答：当前，面临行业激烈的市场竞争、原材料价格上涨的双重压力，头部企业具备强烈的促进行业生态改善的动力，今年一季度防水和涂料行业均进行共同提价，传导原材料上涨压力。同时，头部企业在供应链管理、运营管控、资金资源等方面的能力均优于中小企业，市场资源继续向具备研发、制造、品牌、渠道和综合服务能力的优势企业集中，或将加速催动行业集中度提升。

若行业生态修复至合理水平，头部企业的盈利能力将得到明显改善，公司也将得益于行业生态改善，防水和涂料业务的盈利能力将进一步提升。

3. 在全球地缘政治比较复杂的情况下，公司在国际化区域选择、进入方式以及预期节奏上是否有调整？未来在国家化方面的展望分析如何？

答：从区域选择而言，公司国际化主要聚焦东南亚、中亚、非洲、欧洲及地中海地区。东南亚、中亚、非洲以绿地建设为主，欧洲及环地中海地区主要采取投资并购方式。目前公司在坦桑尼亚、乌兹别克斯坦和泰国市场已有产能投放，在坦桑尼亚市场已占据一定市场份额，泰国项目实现“当年投产、当年盈利”。未来，公司将通过由点到面的扩张方式，从区域上，聚焦四大区域，实现由点到面；从产品品类上，石膏板先行，后续择机推动“两翼”业务国际化布局。

4、2025 年建材行业整体面临地产链需求偏弱、原材料价格波

动、市场竞争激烈、盈利空间收窄的外部环境。公司 2025 年实现营收 252.8 亿元，归母净利润 29.1 亿元，同比下降 20.3%，其中核心石膏板业务实现收入 119.6 亿元，同比下降 8.7%，毛利率同比下降 1.6%。请公司说明 2026 年在原材料价格波动、销售费用增长、行业竞争加剧的多重压力下，如何通过成本管控、结构优化、效率提升等举措提高盈利能力。

答：2026 年，北新建材将坚持价值经营、九宫格管理法，不断强化目标管理、对标管理、三精管理，持续推进成本管控、结构优化，多措并举增强盈利能力。

通过实施“一毛钱”成本节约计划，从生产、采购、管理全链条深挖降本增效潜力。进一步发挥供应链中心的效能，通过工艺优化与协同采购降低成本，促进全业务提质增效；坚持“以客户为中心、以场景为抓手”，推进技术创新、产品创新和应用领域创新，推广 GF 板、鲁班万能板等新品，提高产品附加值，增强盈利韧性；深化改革赋能，优化组织架构，构建扁平化、敏捷型组织；扎实推进法人层级压减工作，提质瘦身；坚持绿色化、高端化、数字化转型升级，全面提升整体运营效率和生产效率。

通过纵深推进石膏板事业群运行，促进石膏板业务协同走深走实，持续激发业务发展潜力；推动“一体两翼”业务深度协同，加强石膏板与防水、涂料业务联动，实现内部资源协同与价值共享。

5. 您好，请问公司今年有扩展其他业务的打算吗？

答：2026 年，公司将继续实施“一体两翼 全球布局”发展战略，做强做优做大石膏板和石膏板+业务，加快做强做大防水、涂料业务，聚焦东南亚、中亚、非洲、欧洲及环地中海四大区域开展国际化布局；继续推动“公装到家装、城市到县乡、基材到面材、产品到服务”四个转变，加速向消费类建材综合制造商和服务商转型。

6. 公司未来发展趋势如何？

答：未来，公司将继续实施“一体两翼 全球布局”发展战略，

	<p>石膏板业务持续推动协同深化，增强石膏板行业控盘能力；防水业务将紧抓行业发展机遇，力争推动行业生态修复，持续改善公司盈利能力；涂料业务将聚焦细分领域，持续强化科技属性，针对不同场景推出差异化产品，促进业务跨越发展；国际化业务将聚焦东南亚、中亚、非洲、欧洲及环地中海四大区域推动由点到面发展。</p> <p>7. 公司在降本控费方面都有哪些积极举措？</p> <p>答：2025 年，北新建材坚持价值经营与三精管理，纵深推进“一毛钱”成本节约计划，从生产、采购、管理全链条深挖降本增效潜力。设立供应链中心，推进集约采购，通过工艺优化与协同采购精细化管控成本；扎实推进法人层级压减工作，提质瘦身，严控应收账款，强化合规建设，加强风险防范，2025 年公司财务费用同比大幅下降 61.67%，运营效率与成本控制力稳步提升。</p> <p>8. 一体两翼各板块 B 端、C 端占比各是多少？一级代理库存通常可以维持多久？Q1 调价函发出后大约多久在业绩上开始有体现？</p> <p>答：公司产品坚持以市场需求为导向，由于各业务板块主要采用渠道销售模式，按目前可获取到的细分数据，现阶段商业和公共建筑装饰装修领域为石膏板主要消费市场，占比约 65%；石膏板在住宅领域应用占比约 35%。经销商的库存通常受其订单需求、仓储能力、资金实力等多重因素影响，公司支持经销商业务发展，通过开展培训等方式提高经销商的管理库存能力。公司一季度产品价格调整对业绩的影响将结合调价执行节奏、下游订单消化速度在 2026 年内逐步体现，具体业绩情况请关注公司定期报告。</p>
附件清单(如有)	无
日期	2026 年 4 月 3 日