

证券代码：000920

证券简称：沃顿科技

## 沃顿科技股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：202605

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	投资者网上提问
时间	2026年5月11日（周一）下午 15:30~17:30
地点	公司通过全景网“投资者关系互动平台”（ <a href="https://ir.p5w.net">https://ir.p5w.net</a> ）采用网络远程的方式召开业绩说明会
上市公司接待人员姓名	董事长 蔡志奇先生 独立董事 王立明先生 副总经理、财务总监兼总法律顾问 郑巍先生 证券事务代表 宋伟女士 投关事务经理 严珮文女士
投资者关系活动主要内容	<p>1、国家级和省级的零碳园区建设中有一条 80 的水回用率考核指标，公司产品在该项国家级战略中能够大放异彩吗 有一定积极作用，具体影响无法准确预估。</p> <p>2、公司产品能否应用于锂电池回收领域？比如电解质的浓缩回用？ 公司的质子交换膜研究的方向为燃料电池还是电解槽方向？ 您好！公司膜产品尚未应用于锂电池回收，我们会密切关注各新兴行业中膜技术的发展并积极寻求未来的市场机会。</p> <p>3、半导体超纯水膜订单有多少，氢能质子交换膜出货了吗</p>

您好！超纯水膜目前在公司整体营收中占比较小；质子交换膜是公司技术储备方向之一，暂未进行产业化。

4、自然科技的合并口径压低了上市企业的毛利率和净利率，且当前床垫业务也与房地产行业高度相关，自然科技的营收没增长，应收账款却在不断增长，未来必然会拖累上市主体的财务报表，建议管理层加快剥离该公司，体现自身的科技属性。不知道公司近期是否有相关动作？

感谢您的建议！公司近期暂无相关计划。

5、企业近一年来扩产动作较多，管理层基于哪些宏观和行业因素，认为未来的产业如此乐观？还是说因为行业内卷严重，不得不加速向上原材料扩张同时横向扩张，压低成本来维持利润？

产能扩展基于公司未来继续以膜业务为核心的发展战略，产能布局先行，市场开拓和技术创新两手抓，才能应对未来的机遇与挑战，同时通过向上游原材料延伸及规模扩张，保障供应链安全、降低成本，提升综合竞争力。

6、请问 26 年产能能提升 50 %，相应的销售能否相对应匹配提升。

公司产能扩张是为动态适配市场需求，未来将依托国产替代、市场拓展，力争协同增长，具体业绩情况请以定期报告为准。

7、蔡总好，之前公司有提到今年产能预计提升 50%，但之前公司还提到公司是以销定产，是不是今年公司预计市场需求有所上升？

产能扩展基于公司未来继续以膜业务为核心的发展战略，产能布局先行，市场开拓和技术创新两手抓，才能应对未来的机遇与挑战。

8、贵公司在半导体超纯水膜的赛道具体发展表现如何？市场份额有在逐步提升吗？

公司生产的超纯水系列膜产品已成熟应用于半导体等对水质要求极高的高端制造领域，并已在下游部分半导体企业实现了稳定应用，但目前超纯水膜业务在公司整体营业收入中的占比仍然较小。

**9、蔡总您好，近期中东的发货情况如何，受影响程度多大？另外据悉中东陶氏工厂仍停工中，该厂是中东海水膜工厂，不知道近期中东客户转国内的订单有没有增加，发货渠道会不会受阻？**

公司目前发货正常，部分区域市场受到一定影响。公司将持续跟进中东市场需求，尽可能抓住市场机会。

**10、管理层您好。面对当前宏观经济环境，公司在下半年（或未来一年）面临的毛利率压力主要来自哪些环节？公司目前是否有具体的措施（如产品结构调整或成本转移）来维持或提升盈利水平？**

您好！当前行业面临中低端市场竞争加剧导致产品价格下行压力持续。近年来，公司持续推进降本增效、优化供应链管理、加快核心原材料国产化，有效控制了生产成本。同时，公司通过产线升级、工艺改进和效率提升、高附加值产品占比提升等，多重因素共同推动公司保持良好的盈利能力。

**11、国内海水淡化规模不小。我们的膜用量并不大。从哪方面着手突破。**

目前公司在海内外同步寻求突破，特别是在海外市场，25年拿到了较大的海水膜订单，为公司进一步拓展海外市场奠定了良好基础。

**12、盐湖提锂项目，我们和三达膜等厂家相比。有哪些优势和劣势。**

公司在盐湖提锂项目方面已具备自身特色工艺解决方案，有很好的市场竞争力。感谢您的关注！

**13、请问，半导体纯水膜通过中芯国际验证。为什么采购量很少，什**

么时间会大量采用

您好！国产替代场景需要经历产品测试、场景验证、小批量试用再到批量采购的周期，目前超纯水方面仍在给客户进行小批量供货。

14、公司出于哪些方面考虑从去年开始计划大幅扩展产能？贵阳基地产能提升 50%，南京新产能基地也要扩建，是当前产能已经达到销售上限了吗？还是管理层认为行业未来产品会有爆发性增长吗？

产能扩展是基于公司未来继续以膜业务为核心的发展战略，产能布局先行，市场开拓和技术创新两手抓，才能应对未来的机遇与挑战。

15、公司近些年在发展中偏重工程业务，但国内的工程建设方面的营商环境不佳极易造成欠款坏帐毛利也不高，水务运营关注不多，是否是因为集团的兄弟公司有相似业务造成不便进入该领域，但还是建议公司从上市公司地位出发适当调整业务，将工程业务下放子公司沃顿绿色环保公司运作，加大力量向海淡，中水，污水等业务的运营投资，从大 A 股中和公司相同业务的手对手公司看沃顿股份明显落后了，公司有钱有技术有央企背景不去做太可惜了。

感谢您的建议！公司目前未大规模在水务运营领域铺开，主要受项目回报率及区域市场环境的影响。将膜分离工程业务板块放在沃顿母公司层面，旨在更加直接地了解市场需求，以开发膜技术新应用，促进技术研发及膜产品创新，推动业务深度协同。未来，公司在工程业务上将持续坚持“有质量的发展”，优先具有样板性的优质项目，选择信誉良好合作方，以防范经营风险。

16、公司的一季报市场营收从前几年的高速增长中变成小幅下滑，是在哪些方面业务遇到竞争阻力？

您好！营收下降主要是由于中水回用业务和植物纤维业务的收入出现了小幅下滑，公司主营业务核心的膜业务表现稳健，其收入与同期基本持平。

	<p><b>17、贵公司在盐湖提锂赛道有什么较大进展吗？此赛道好像没有给公司业绩作出些许贡献，是不太重视盐湖提锂这个赛道吗？</b></p> <p>公司重视盐湖提锂领域的膜技术应用市场，无论是从材料端还是工程应用端公司都有实质性的业务落地，特别是工程端对膜分离工程业务板块的营收有重要影响。从一季度订单情况来看，公司也承接了一定数量的订单，但由于膜应用市场领域较为分散，所以单从盐湖提锂来看对公司整体营收影响较小。</p> <p><b>18、自然科技的运营中，研发费用占比太高，公司是否应该进行调整，减少研发费用增加市场开拓费用，从而加快营收快速增长，自然科技近几年的业务太温了，在对手公司喜临门危机时自然科技要抓住机会分食市场份额。</b></p> <p>感谢您的建议！自然科技三费分配情况主要基于自身经营发展需求，稳市场和强研发都是自然科技的重点工作。</p>
附件清单 (如有)	无
日期	2026 年 5 月 11 日