

证券代码：002886

证券简称：沃特股份

深圳市沃特新材料股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：2026-04

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	网络投资者
时间	2026年5月12日(星期二) 15:00-17:00
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：吴宪 董事兼总经理：何征 独立董事：王文广 董事会秘书兼副总经理：张亮 财务负责人：陈瑜
投资者关系活动主要内容介绍	<p><b>投资者提出的问题及公司回复情况</b></p> <p>公司就投资者在本次说明会中提出的问题进行回复：</p> <p><b>1、2025-2026年间全球和国内的LCP竞争格局有没有发生显著变化？是否存在海外巨头大幅扩产、导致未来供给过剩和价格压力？如果有，将采取什么策略或价格调整方案应对这种情况？</b></p> <p>您好！国内特种高分子产业目前已整体步入高速发展阶段，市场对国产特种高分子材料的需求与期待显著提升。但从行业整体来看，国内特种高分子材料的对外依存度仍超过50%，部分细分产品的进口依存度更高达80%。与此同时，新兴产业和未来产业正处于快速发展期，对产业链自主可控提出明确要求，国内亟需提升特种高分子材料的国产化能力与产品迭代升级能力，满足国内战略性新兴产业发展的配套保障需求。2026年，公司将以释放技术储备和产能储备为重点，依托特种材料领域的产业链布局，持续巩固行业</p>

领先地位。未来，公司将进一步构建特种高分子材料竞争优势，在国产技术自主化与高端制造升级的双重趋势下持续扩大市场份额，为业绩长期稳健增长提供坚实支撑。谢谢！

**2、请问 LCP 产品放量能否带动 2026 年特种高分子材料业务的季度增速有所提升？预计全年特种高分子材料的营收占比能否从 2025 年的 49.37% 上升至 55% 以上？**

您好！LCP 产品的放量对特种高分子材料营收占比的提升具有积极影响，关于 2026 年全年特种高分子材料的营收占比，请以公司发布的定期报告为准。谢谢！

**3、公司的 LCP 产品（树脂和薄膜）这块，是否都是高端牌号的产品？有多大的低端牌号？**

您好！公司所有产品均立足于为客户提供有价值的新材料解决方案。谢谢！

**4、公司 LCP 在手机散热这块，价值量是不是每台手机大概也就几分钱的价值量？**

您好！手机散热单机用量要高于您预估数字。谢谢！

**5、沃特华本密封件公司的产品市场空间有多大？**

您好！根据综合信息统计，密封件相关焊接波纹管市场规模超 4 亿美元，其中半导体设备用金属波纹管市场规模超 2 亿美元，主要应用于半导体和光伏等制程用真空设备。公司已在密封件公司现有技术优势基础上，加大国内客户的开发力度。谢谢！

**6、公司的 PTFE 薄膜在 PCB 行业应用这块，目前能有多大的量？**

您好！目前公司 PTFE 薄膜得到了业内高频高速 PCB 线路板产业头部客户的认可，成为下一代 PCB 产业重要可选择方案之一。客户下一代 PCB 产品还未量产，因此具体用量及使用情况，要视客户最终量产条件下的综合因素判断而定。谢谢！

**7、公司在 PTFE 产品这块的国内竞争对手有哪些？公司的半导体用 PTFE 零部件在国内是不是独一份的？**

您好！任何产品都会面临国内和国际化市场竞争。公司半导体

用 PTFE 业务收购自 1927 年创立的全球半导体装备材料企业日本株式会社华尔卡。目前公司产品已覆盖国内外多家半导体装备头部客户，产品具有较强的市场竞争力。谢谢！

**8、PEEK 一期 500 吨产线已投产，二期 500 吨产线还需要多长时间才能进入批量投产阶段？PEEK 产品的客户验证与销售进展预期如何？预计 2026 年全年可实现多少营收增量？**

您好！公司一期年产能 500 吨聚醚醚酮（PEEK）合成树脂产线已正式投入使用，二期 500 吨产线已进入设备安装期。公司已与下游客户开展注塑级 PEEK 材料开发和验证工作，并已取得部分订单。公司控股子公司浙江科赛已具备百吨级 PEEK 型材生产及加工能力，正逐步向精密电子、电子信息、工业机械、轴承等领域客户供应 PEEK 型材。关于 2026 年营收情况，请以公司披露的定期报告为准。谢谢！

**9、PA46 国内首发后：①目前是否有 1-3 家头部客户进入设计导入或小批量验证？设计导入到批量核准通常需多长时间？②与华润双鹤的协议是否已解决单体供应瓶颈？当前从原料到量产的核心卡点在哪个环节？③公司预计 PA46 在 2026 年下半年能否进入批量营收确认阶段？**

您好！公司 PA46 材料得到了下游客户的关注，目前正配合多家客户开展产品设计和导入工作。公司与华润双鹤建立战略合作协议，双方将在资源、业务、品牌等方面开展产业链深度合作。由于不同产业的验证导入周期不同，相关情况请您关注公司后续相关公告。谢谢！

**10、PA46 打破帝斯曼 40 年垄断后，汽车传动系统等领域的国产替代渗透率很低。请问设定的三年内 PA46 市场目标份额能否量化披露？从认证到批量供货大约需要多长时间？**

您好！从认证到批量供货的周期需结合下游客户的具体认证流程确定，不同领域客户的周期存在一定差异，目前项目相关工作正按规划稳步推进。公司将依托产业链布局优势逐步推动产品落地，后续相关市场进展请以公司公开披露信息为准。谢谢！

**11、请问公司 PA46 的订单是否充足公司与华润双鹤战略签约何时能产生利润今后还有什么规划？**

您好！公司与华润双鹤进行国内首发生物基 PA46 产业链战略签约。双方将致力于发挥各自核心优势，深化协同、聚力攻关，共同推动生物基新材料技术突破与产业落地，打造具有全球竞争力的生物基材料产业链。谢谢！

**12、年报中显示重庆工厂 2025 年营收大概贡献了两个亿，但是公司用的营收增长并没有体现出来这两个亿，请问是什么地方的营收又降低了？**

您好！重庆工厂产品为特种高分子树脂，是公司特种高分子材料产品的上游原料，主要对集团内子公司销售，其收入在集团合并报表中已抵消。谢谢！

**13、公司对 2026 年 Q2 末应收账款的绝对规模有没有具体的控制目标？是否有将通过信用保险、供应链金融等方式来缩短回款周期的计划？若有，预计可将应收账款绝对规模压降至的数值区间是多少？**

您好！公司授信制度完善，包括但不限于信用保险、授信精细化管理及回款考核强化等组合措施，控制应收款风险及规模。谢谢！

**14、请解释应收账款持续高企的系统性原因。具体请分别说明，传统信息通讯客户与低空经济/机器人/半导体等新兴客户，两者各自在 Q1 末应收账款中的占比，各自对应多大的平均账期。**

您好！公司应收账款规模与收入规模、下游客户的结算特点相匹配，主要客户资质良好，应收账款整体风险可控，2025 年度及 2026 年一季度经营性现金流持续改善。从结构来看，上述客户在一季度末应收账款余额中各占相应比重，且与行业通行的平均结算账期相匹配，整体符合行业经营常态。公司将持续加强应收账款管理，保障现金流健康稳定。谢谢！

**15、请问 2026 年政府补助是全年度一次性下发还是按进度补助？后续三个季度，政府补助能否维持同等级别的体量？如果政府补助出现下降，对全年净利润的影响预判是多少？**

	<p>您好！公司一季度确认的政府补助，主要源自递延收益项下政府补助的按期结转，该部分递延收益后续各季度将按政策及会计准则要求，持续分期结转确认收益。谢谢！</p> <p><b>16、请问 2026 年全年的利润分布结构是否仍维持 Q4 集中确认特征？公司将通过哪些举措实现全年各季度利润分布的均衡化？</b></p> <p>您好！公司下游客户业务类型较多，不同行业可能存在不同周期性。全年业绩情况请您关注公司后续定期报告。谢谢！</p> <p><b>17、公司 LCP、APP、PEEK 等材料在 AI 算力、高频通信、半导体领域的应用拓展进展如何？全年相关业务的增长目标与商业化落地时间表？</b></p> <p>您好！公司已在年度报告中“主营业务分析”章节对相关材料及应用场景进展予以披露，内容较多，请您查阅相关章节。目前上述行业新材料需求增速明显，公司正根据不同客户需求开展相关产品交付和新产品开发工作。谢谢！</p> <p><b>18、公司高分子材料在 AI 算力散热方面除了风冷有在液冷上的应用和布局吗？</b></p> <p>您好！公司产品目前没有用于液冷行业。谢谢！</p> <p><b>19、原油价格大涨对公司产品的成本提高有多大的影响？</b></p> <p>您好！油价上涨使基础化学品等上游原料价格上涨，进而逐级传导至中下游产品，可能对行业整体毛利率形成一定影响。公司将通过密切跟踪油价走势、强化供应链与成本管控、开展配方和工艺优化工作等方式，努力降低油价波动影响。谢谢！</p>
附件清单(如有)	无
发布日期	2026 年 5 月 12 日