

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：202407

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（线上电话交流）
参与单位名称	线上参与沃顿科技 2023 年年度网上业绩说明会的投资者
时间	2024 年 04 月 18 日（星期四）下午 15:00-16:00
地点	“约调研”微信小程序
上市公司接待人员姓名	董事长：蔡志奇先生 总经理：金焱先生 独立董事：徐翔先生 董事会秘书：赵峰先生 副总经理、财务总监兼总法律顾问：郑巍先生
投资者关系活动主要内容	<p>1、问：郑经理您好，对比 2022 年和 2023 年第四季度单季净利润数据，发现单季营业收入增加了 5%的基础上，净利润却同比大幅减少了 30%，导致单季净利率下降了 33.45%，年报中未找到直接的对应解释，请进一步说明发生这个现象的原因，谢谢！</p> <p>答：公司不同业务板块由于其自身经营特点，业务的盈利水平以及产生收入和利润的周期具有一定差异。膜制造业会有淡旺季的情况，但各季度期间相对平稳。膜应用工程业务收入会集中在竣工验收和收入确认的时期。感谢您的关注。</p> <p>2、问：公司通过几年的强研发，取得了不少技术突破和新品，在不涉秘的条件，金总能否透露一些关于公司研发上的好消息，比如近一两年公司是否是突破性黑科技的新品将推出，以及未来在保持强研发战略下，公司的</p>

研发规划和方向。

答：您好！沃顿科技从创立之初就是一家根植研发创新的企业，近些年在膜材料和膜应用领域也一直围绕水质净化、水资源综合利用、过程工业优化升级和膜系统解决方案等联合高校、科研院所和合作企业一起开展系列研究攻关，面向海水淡化、各类废水综合利用及零排放、盐湖提锂和新能源等应用场景持续都有新产品和新工艺更新迭代和市场投放，保持公司在行业发展过程中技术的先进性、产品的丰富性和整体解决方案的经济性可靠性，具体请您关注公司公告、各技术交流会议论坛和其他公开信息，感谢您的关注，谢谢！

3、问：沃顿科技凭借《高性能海淡混合基质反渗透膜产品开发与应用示范》而获大奖，能否详细介绍该产品的技术特点和优势应用前景等等，在国内同行中目前为止是否具备技术唯一性，是否已大规模量产，在公司产线上是通线生产还是专线生产等等细节。

答：您好！公司围绕高性能海水淡化膜新的制备方法开展了持续系统的研究，相关成果已经在系列膜产品上实现应用和技术嫁接，使膜产品品质和应用可靠性均得到提升，并通过了实验室测试和市场规模化批量的验证。混合基质膜和杂化膜是一个较为宽泛的概念和技术方向，采用的制备方法和材料选择种类比较多。根据制备难度和品质要求，为保证膜产品品质的稳定性和工艺的一致性，沃顿多采用专线生产。感谢您的关注，谢谢！

4、问：公司公告中最新膜分离业务在手订单约 5.375 亿，但过去该业务的毛利率长期维持在 20%不到，这种状况未来会有改变吗？根据具体合同能否分析说明分离业务目前的订单在今年可以产生大约多少营收。

答：膜分离业务的毛利影响因素较多，公司将努力通过营销管理和技术创新，不断提高相关业务的盈利能力。产生收入的情况须根据相关业务实际进展情况按照准则进行确定，请关注公司后续披露的相关信息。感谢您的关注。

5、问：公司和天津资方合资的天津沃顿微碳科技公司，公司肯定了解过天津资方的人员在商业信誉上有瑕疵，那公司有什么风险管控措施，及合作项目成立的目的是未来战略规划能否详细说明，目前项目进展情况。

答：您好！公司的长期股权投资行为是严格按国家法律法规及国资委系列制度规范要求进行的，合作前均聘请专业中介机构开展各项尽职调查工作，合作项目成立目的及未来战略均有研判和规划，目前公司工商注册已完成，公司筹备进展均按计划进行中，谢谢关注！

6、问：去年12月公司和楚天华通医药设备公司签订战略合作协议，能否介绍目前合作进展，两家公司在发展中的各自侧重点。

答：您好！有重大项目进展公司会按照规范及时披露，敬请留意公司公告。谢谢！

7、问：关于盐湖提锂，公司已获亿元级大单，在不涉及商业机密下，该项目是总包还是分包，有关膜分离技术下的盐湖提锂工程，未来和其它技术路线相比是否有独特优势，怎么看待前景，公司评估还会有亿元级的大单签订吗？

答：您好！公司在盐湖提锂领域围绕着客户对于锂产成品的质量需求和过程锂损的设计要求，联合合作企业提供锂富集、分离和纯化的系统解决方案，在具体项目上根据实际情况和工艺段的分工存在既有总包又有分包。沃顿在反渗透膜和纳滤膜领域的技术水平、产品种类和应用规模上存在比较优势，也看好未来新能源领域相关膜应用的市场前景，通过不断的技术提升、产品升级和工艺优化，在未来会更好的服务于盐湖提锂绿色制造和新能源产业高质量发展。感谢您的关注，谢谢！

8、问：发现一个很奇怪的现象，公司没有有关公司产品在中车集团兄弟公司销售的关联交易公告，我发现中车集团下属很多公司应该用到公司产品，比如中车环境，还有对手公司湖南澳维科技，在公司官网上有这么一句介重点介绍，工业膜元件广泛应用于中车时代等超纯水项目，看到这句蔡董不知有何感想，（曾经有肯德基员工和我讲过，公司教育员工，公司员工是不会也不可以去麦当劳消费包括也不会消费百事可乐的相关产品，因为肯德基是百事可乐最大股东，是利益共同体，他们和肯德基是竞争对手），希望蔡董一定要改变这个状况起码先把中车旗下有关超纯水项全部垄断。

答：您好！膜分离产品的重点应用领域主要在化工、钢铁、火电、印染、食品、饮料、能源等领域。谢谢！

9、问：请问中车环境和公司的业务有没有重叠？以后怎么解决？未来会不会注入沃顿科技？请详细说明

答：您好！沃顿科技主要从事反渗透膜等分离膜产品的研发、制造和销售，并依托膜材料研发及制造技术优势，围绕水资源深度处理和物料浓缩分离等领域开展膜分离技术推广应用，为客户提供膜分离技术应用方案、膜集成装置设备及项目的全过程服务和项目运营维护服务。谢谢！

10、问：海水淡化有没有具体项目？利润怎么样？有啥不公告？

答：您好！公司会将每季度发生的膜分离工程应用项目承接情况进行公告，请您关注，谢谢。

11、问：贵司上市以来经营业绩虽然稳中微增长，但长期表现可以算平淡无奇，二级市场中股价长期处于市盈率 24 倍左右的相对高的水平范围内，市值却只有区区的三十多亿。请问贵司管理者是什么原因没有考虑用上市平台的资金优势进行产业并购和资源整合等资本运作来发展壮大公司？

答：您好！请参看刚才的回复。谢谢！

12、问：请问如果核污水事件最终暴发，公司能否将符合市场需求的膜产品产业化迅速推向市场。

答：您好！如果是放射性重金属导致的核污水，公司符合要求的反渗透膜产品随时可以全产能推向市场。谢谢！

13、问：沃顿问题单 1、大自然子公司业务太传统，无竞争优势，绩效弱于工业膜，与工业膜资产无任何协同效应，为何不处理（卖掉或剥离）？

2、在特种物料浓缩分离、海水淡化、市政供水（直饮水）、电子超纯水等细分领域市场刚兴起，公司年报中称“膜行业整体正在由成长期向成熟期转变”？ 3、家用反渗透膜渗透率多少？沃顿市占率多少？

4、以反渗透膜 8 寸膜元件数量计，2023 年国内工业用膜市场大约多少万支？

沃顿在国内市场份额多少？以反渗透膜业务收入计，市占率多少？ 5、

中车产投公众号称“2022 年以来沃顿已实现关键原材料 A 大规模国产替代”，这个关键原材料 A 具体指哪类原材料？还有哪些关键原材料仍需进口？ 6、公司反渗透膜用的关键原材料无纺布、聚砜国产化率分别是多少？

关键原材料进口国是谁？有没有被掐脖子的风险？ 7、2023 年公司

膜材料和器件销往境外多少个市场？是海外市场更卷还是国内市场更卷？如果公司在国内更有竞争优势，是否应该集中精力打拼国内市场？“国外局部地区市场机遇增加”具体指哪些国家或地区？公司在目标地区如何布局？

8、净水泰斗王占生说“反渗透技术是净水中最高档的技术”，换句话说反渗透膜已是膜中天花板技术，是否意味着未来几年再无大规模研发投入？公司说“膜行业技术和产品迭代速度加快”，怎么理解？还能迭代出什么更高技术的膜吗？

9、2023年颁行布了《生活饮用水卫生标准》（GB 5749-2022），饮用水深度处理增量市场有多大？管道直饮水市场有多大？公司长远目标如何？

10、即将施行《节约用水条例》会不会催化海水淡化膜应用市场，公司在海淡市场一直不温不火，什么原因？公司在海水淡化市场长远目标如何？

11、据说沃顿已成为膜法盐湖提锂纳膜材料核心供应商，能否证实？具体情况如何？长远目标如何？

12、沃顿将在半导体行业、医疗行业超纯水制备膜应用市场如何施展？长远目标如何？

13、中车产投公众号称“沃顿2023年已试制出质子交换膜”、“中车产投持续打造氢能源产业链”，中车产投此战略会不会带动沃顿质子交换膜业务大发展？

14、2023年沃顿科技与楚天华通医药设备战略合作的具体行动有哪些？未来具体目标如何？

答：您好！感谢您对沃顿这么多的关注和研究，我们非常诚挚邀请您来公司做一次调研，我们现场对您的问题一一探讨和解答可能更详尽。谢谢！

14、问：请问，近年“新三样”等战新产业吸引大量社会注意力和资源，做为全产业重要支撑的水资源相关产业、如何对接“新质生产力”、进入新的发展阶段？

答：您好！公司加快构建有利于新质生产力发展的创新体制机制，做好科技创新顶层设计和总体谋划。建立与新质生产力发展相匹配的新型人才队伍，分别以产品技术研发、生产装备研发设计和膜分离工程化应用系统设计为攻关方向的建立了专业化创新团队。以公司技术、人才积累为基础，探索膜材料业务外延，加快布局产业链下游膜分离工程业务。在新能源、废水零排放、工业水回用、物料浓缩等领域形成了一批具备良好示范效应、带动性以及突破性的样板工程项目，实现“以膜促工程，以工程带膜”，

将科技创新成果转化为产业发展成效。建立产学研用深度融合的技术创新体系，因地制宜发展新质生产力。围绕耐温型复合有机膜、抗污染反渗透膜、海水淡化反渗透膜、离子选择性纳滤膜等加快推进产学研深度融合，与知名院校科研院所共同开展了一系列国家级、省级重点科技项目，形成以企业为主体、市场为导向、产学研用深度融合的技术创新体系，因地制宜发展新质生产力推动公司高质量发展。感谢您的关注，谢谢！

15、问：强烈建议把中车环境注入沃顿科技，强化和延长沃顿科技产业链，避免同业竞争

答：您好！条件具备的话是可能的。感谢您的建议。

16、问：公司在反渗透膜、纳滤膜、超滤膜等主营业务领域的市场表现和竞争地位如何？

答：您好！公司在反渗透、纳滤、超滤等领域的市场情况符合公司预期，各板块通过技术和产量的提升，获取到更多的市场订单，地位持续保持，谢谢关注！

17、问：请问公司有生产或研发相关防止核辐射的产品吗 另外是否有了可以用于医疗行业用的产品

答：您好！公司没有生产或研发相关防止核辐射的产品，谢谢关注！

18、问：关于第四季度营收是全年最高的一季，但利润水平却是同比大幅下降下降了 30%多，具体原因是什么？答复前面的投资者有点模糊，请具体说说原因

答：主要是四季度工程收入占比较高。感谢您的关注。

19、问：沃顿科技在研发创新方面的投入和成果有哪些，今年是否有新的技术突破或产品推出？

答：公司将技术创新作为公司发展的根本，持续保持较高的研发投入，同时不断提升研发成果转化效率，促进公司经营成果提升。公司报告期的收入和利润增长，即可从一定程度上体现公司的创新效果。公司的技术和产品创新内容，随着相关技术应用和产品上市会逐渐被广大客户和公众知悉，如有须披露的信息，公司将按照信息披露要求进行披露。感谢您的关注。

20、问：沃顿科技在2023年度的研发投入和技术创新方面取得了哪些成果？

答：您好！公司持续进行研发创新、量产上市和产品结构优化，2023年，重点推出“电子超纯水膜 UE 系列“、“”市政纳滤膜 TAPU 系列“、“”零排放 ZERO 系列“等产品，与自然资源部天津海水淡化与综合利用研究所合作的《低碳海水淡化关键技术研发及拓展应用》研究成果，获评自然资源科学技术进步奖二等奖。

21、问：大家都不傻，公司可不要做假账，更不要隐藏利润，违法犯罪就要承担责任的

答：您好！公司一直合法合规经营。谢谢！

22、问：公司和天津资方合资的天津沃顿微碳科技公司，公司肯定了解过天津资方的人员在商业信誉上有瑕疵，那公司有什么风险管控措施，及合作项目成立的目的及未来战略规划能否详细说明，目前项目进展情况。

答：您好！公司的长期股权投资行为是严格按国家法律法规及国资委系列制度规范要求进行的，合作前均聘请专业中介机构开展各项尽职调查工作，合作项目成立目的及未来战略均有研判和规划，目前公司工商注册已完成，公司筹备进展均按计划进行中，谢谢关注！

23、问：贵司上市以来经营业绩虽然稳中微增长，但长期表现可以算平淡无奇，且分红股息率比余额宝收益还要低，二级市场中股价长期处于市盈率 24 倍左右的相对高的水平范围内，市值却只有区区的三十多亿。请问贵司是什么原因没有考虑用上市平台的资金优势进行产业并购和资源整合等资本运作来发展壮大公司？

答：您好！最新统计目前号称反渗透膜全流程的制造商国内有 45 家，据中国膜工业膜协会的估计产能利用率 50%左右，也就是说行业过剩和内卷比较严重。我们公司的产能利用率从 2023 年开始到现在，评价产能利用率基本维持在 90%以上。我们一直在考察以及洽谈收购整合同行项目和公司，但目前还没有成功的迹象。要么标的要价太高，要么标的对我们的补充价值不大。时机成熟时，行业整合应该会是顺理成章的事。谢谢！

24、问：请问公司在国内外市场的拓展策略和成效如何，未来有哪些新的市场计划？

答：您好！未来一定时期的策略：稳定民用膜市场，大力推高工业膜市场，

快速开发和推广特种膜市场。谢谢！

25、问：另外目前国内小品牌膜的种类日益增多，价格不断下调，请问公司最近是否有降价以应对竞争的想法，或者有什么好的策略可以提高销量？

答：您好！沃顿也高度关注国内反渗透膜行业蓬勃发展的现状，更加坚定公司一以贯之大批量、低成本、高品质和强研发的经营策略和理念，未来将持续加大膜技术开发力度和新技术的引入，进一步丰富公司的产品矩阵，提升公司膜分离整体解决方案设计和实施能力，覆盖更多的市场区域和应用场景，努力推动中国反渗透膜和纳滤膜行业可持续健康发展。感谢您的关注，谢谢！

26、问：请问公司在环保和可持续发展方面的具体措施和成效是什么？

答：您好！沃顿在自身发展过程中一直坚持大批量、低成本、高品质和强研发的理念，在膜的制备过程中不断导入和升级溶剂回收、污水资源化利用等技术和装备，使生产过程中的绿色化水平不断提升，基于上述工作沃顿科技和大自然公司双双获评国家级绿色工厂。与此同时，公司持续加大膜技术开发力度和新技术的引入，进一步丰富公司的产品矩阵，提升公司膜分离整体解决方案设计和实施能力，覆盖更多的市场区域和应用场景，努力推动中国反渗透膜和纳滤膜行业可持续健康发展。感谢您的关注，谢谢！

27、问：面对市场上原材料价格波动和供应链的风险，请问公司在有哪些策略和措施？

答：公司高度重视供应链安全，并且将供应链作为企业获取竞争优势的重要来源之一，并根据不同的原材料和其他物料市场特点，采取不同方式进行管理，具体措施包括但不限于长期协议价格、多点寻源尽量消除单一来源、对优质供应商以量换价、协助供应商降低综合成本让利、推动供应商的本地化和国产化替代等。

28、问：蔡总好，4月17日看到贵司发布了大股东增持达到1%的公告，相信公司第一大股东也坚定看好公司发展，请问公司后续有没有回购注销计划？

答：您好！目前公司暂无回购计划，谢谢关注。

29、问：龙源环保（国电集团）旗下煤化工与电力企业 2024 年及今后几年可能采购沃顿反渗透膜和纳滤膜多少支？价值几何？

答：您好！公司正在积极推进与龙源环保的合作，双方的交易 2023 年较上年有明显增长，2024 年订单量受实际终端客户需求以及双方更换测试周期的影响，暂无法估计，双方都期望能加快进度，提升在国能集团内部市场覆盖率，谢谢关注。

30、问：各位领导好，蔡总好！贵公司近年来业绩稳健增长，在研发方面有没有新的投入？

答：您好！我们历年来的研发投入都不低于 6%，去年的研发投入大致 7%，今年也会持续在人财物方面加大投入。谢谢！

31、问：在特种物料浓缩分离、海水淡化、市政供水（直饮水）、电子超纯水等细分领域市场刚兴起，公司年报中却称“膜行业整体正在由成长期向成熟期转变”，如何理解？

答：您好！沃顿根据各方面收集数据和信息，结合分离膜整体的市场总量规模以及目前参与的企业数量及综合产能的情况，做出膜行业整体正在由成长期向成熟期转变的判断，虽然特种物料浓缩分离、海水淡化、市政供水（直饮水）、电子超纯水等细分领域市场存在着部分兴起的态势，但行业仍然面临产能大于需求的实际现状，这也更加推动沃顿加大研发和技术投入，提升膜产品品质和丰富产品矩阵，为客户提供更高效经济的综合解决方案和系统服务，保持更好的市场竞争地位和企业发展状态，从而更好回馈股东、员工和社会。感谢您的关注，谢谢！

32、问：沃顿科技在 2023 年度的政府补助收入有多少，这些补助对公司业绩有何影响？

答：您好！2023 年计入当期损益的政府补助为 1382 万余元，具体详见公司年度报告。谢谢！

33、问：请问中车环境与沃顿的产业项目有无重叠性，工程项目会不会造成同业竞争？

答：您好！沃顿科技主要从事反渗透膜等分离膜产品的研发、制造和销售，

并依托膜材料研发及制造技术优势，围绕水资源深度处理和物料浓缩分离等领域开展膜分离技术推广应用，为客户提供膜分离技术应用方案、膜集成装置设备及项目的全过程服务和项目运营维护服务。谢谢！

34、问：公司的行业并购目前进展度如何？

答：您好！近年来公司一直积极产业布局，在协同业务拓展方向上也有实质性进展，通过并购实现产业链拓展是实现路径之一，公司有专业团队开展工作，如有实质性进展，公司根据信息披露规定进行公告，感谢关注。

35、问：请问公司在海水淡化、废水处理等高附加值领域的业务发展情况如何？请简述一下，谢谢！

答：您好！公司近年来持续挖掘海水淡化市场和废水处理市场，开展销售渠道建设，加强品牌宣传，海淡产品在国内和海外均有销售，废水处理市场也在进一步开拓中，谢谢关注。

36、问：2023年公司研发投入12131万元，几乎是过去10年总和的十分之一还多，具体成果能否尽量细致列明？每项成果创造了多少增量收入和利润？

答：您好！沃顿作为反渗透膜行业的龙头企业，公司二十多年的稳步发展史就是一部创新驱动发展的奋斗史，公司一直将产品技术作为公司的生存之本，逐步构建了从超低压反渗透膜到中压乃至高压的全系列的反渗透膜产品矩阵，以及不同选择性分离性能的纳滤膜和超滤膜产品系列，形成了多项发明专利、标准和技术文献，相关技术成果也支撑了公司膜材料和膜分离业务规模的持续增长，具体成果和公司收入及利润的关联性请您持续关注公司的相关报道和公开信息，感谢您的关注，谢谢！

37、问：请问公司在2023年度的非经常性损益项目中，哪些项目对净利润的影响较大？

答：您好，2023年非经常损益项目中占比较大的是政府补助，具体详见公司年度报告，谢谢关注。

38、问：沃顿科技在提升生产效率和降低成本方面有哪些具体措施？

答：您好！大批量、低成本、高品质、强研发。谢谢！

39、问：沃顿十年磨一剑打破了国外反渗透膜对我国的垄断，现在国内反

	<p>渗透膜全流程的制造商快速增加至 45 家，产能利用率 50%左右，这种行业过剩和内卷严重的现实是否意味着沃顿的技术护城河出现破口或者弱化？</p> <p>答：您好！我们的产能利用率 90%以上，目前还在增加扩能产线。目前您担心的问题还不存在。谢谢！</p> <p>40、问：请具体说说公司未来的发展规划和怎样实施国资委提出国企做好市值管理的要求，公司市值管理的计划和目标？</p> <p>答：您好！公司一直以来持续实施国资委提出国企做好市值管理的要求，通过战略引领，主要在技术、市场等方面开展好公司经营，谢谢关注！</p> <p>41、问：公司在 2023 年度的现金流量净额出现了较大幅度的下降，主要原因是什么？</p> <p>答：公司报告期工程业务占比较快提高，由于其业务模式特点，对公司经营活动产生的现金流量产生一定影响。谢谢您的关注。</p> <p>42、问：蔡总好！沃顿重组南方汇通我们就看好你领导的团队！持股七年了！业绩一直不温不火！什么时候公司业绩会有爆发性增长？谢谢</p> <p>答：您好！多谢您对沃顿的支持，我们一直在竭尽全力！谢谢！</p> <p>43、问：中车产投公众号称“沃顿 2023 年已试制出质子交换膜”、“中车产投持续打造氢能源产业链”，中车集团也研制出氢能机车，请问沃顿是否参与？未来公司对质子膜的战略规划如何？</p> <p>答：您好！中车氢能板块的业务，质子交换膜一直是沃顿在承担这个分项攻关。质子交换膜能否量产主要取决于未来的市场需求以及该产品的盈利预测。谢谢！</p>
附件清单 (如有)	无
日期	2024 年 4 月 19 日