

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：202417

投资者关系活动类别	<input type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 其他	<input type="checkbox"/> 分析师会议 <input checked="" type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 路演活动
参与单位名称	线上参与沃顿科技 2024 年半年度网上业绩说明会的投资者	
时间	9 月 4 日下午 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：尊敬的上市公司各位领导，您们好。我是股东。明天咱们涨停好不好。</p> <p>答：您好！股价涨跌一看大市，二看细分产业需求，三看具体企业业绩，还有政策、国际国内形势等等。建议投资人谨慎分析。谢谢！</p> <p>2、问：营收增长主要得益于哪些产品或服务？</p> <p>答：您好！半年度公司营收增长主要是膜材料板块收入增长所致，谢谢。</p> <p>3、问：您好，领导。近年来在境外市场的扩展情况如何？2024 年上半年，公司境外销售收入占比超过 20%，请问这一比例相比往年有何变化？未来公司是否计划进一步加大境外市场的拓展力度？</p> <p>答：您好！近两年膜产品出口较以往有稳步上升。今年出口收入同比增长与膜材</p>	

料总体增长幅度持平，呈现国内、国外市场基本同步增长的趋势。公司看好海外市场需求，特别是工业膜产品需求，未来公司会继续加大海外市场的开拓力度，谢谢。

4、问：您好，蔡总。公司在国内市场的布局情况如何？公司在哪些区域或细分市场具有较强的竞争优势？未来是否有计划进入新的市场领域？

答：您好！公司目前在通用膜产品市场的策略是通过成本和销售渠道的把控，扩展市场和提高市场占有率。特种膜产品市场主要通过应用工程案例、系统技术解决方案、新产品技术推广等方式拓展市场。目前两方面效果都明显。细分市场方面较有优势的在盐湖提锂、磷酸铁废水浓缩、耐酸碱膜工程应用等。未来加大力度开拓食品饮料、医药分离、电子超纯水、超高压浓缩分离。谢谢！

5、问：您好，赵总。公司在技术创新方面有哪些最新进展？公司每年的研发投入占营业收入的比例大约是多少？未来在研发方面有哪些重点布局？

答：您好！公司聚焦大通量膜产品、高压膜产品、纳滤膜产品和抗污染膜产品及膜过程开展技术创新工作，提升产品品质和应用性能，构建了较为系统的产品矩阵，为家用整机厂商、废水处理和综合利用、海水淡化、盐湖提锂等提供新一代膜产品和系统解决方案。公司每年的研发投入占营业收入的比例保持不低于 6% 的水平。未来在研发方面将重点布局膜分离机理研发和膜应用基础研究、低能耗膜产品、高环境耐受性膜产品、选择性分离膜、膜材料绿色化生产工艺技术等，进一步丰富膜产品矩阵，构建绿色低碳发展格局，持续支撑公司高质量发展。感谢您的关注，谢谢！

6、问：未来公司的业绩增长动力？

答：您好。通用膜产品主要靠产品性价比，特种膜（耐酸碱、超高压、耐污染、特种纳滤等）主要靠技术指标领先以及应用案例推广。谢谢！

7、问：请问公司 2024 年上半年的营收增长主要来源于哪些产品或服务？是否有新的产品线或市场贡献显著？

答：您好！公司营收增长主要来源于工业膜产品收入增长，半年度新产品对营收贡献较小。谢谢。

8、问：国诚投资-相健： 请问一下贵公司的中空纤维超滤膜产品未来的前景如何？ 技术门槛含金量怎么样？

答：您好，中空纤维膜目前通用型产品生产厂家众多、竞争激烈。我们重点发展中空纤维膜的技术高端化和差异化，同时通过应用案例来推广应用领域和开发用户。中空纤维膜在技术高端化和应用差异化方面有很好的前景。谢谢！

9、问：国诚投资相健： 面对原材料价格波动等不确定因素，公司如何确保供应链的稳定性和成本效益？ 是否有建立多元化的供应商体系？

答：您好！公司一直密切关注原材料市场价格走势，通过实施多元化采购和国产化策略，与供应商建立长期稳定的合作关系，确保供应的稳定性，减少原材料价格波动影响。在关键原材料方面我们一直保持双供应商产品和技术服务体系，同时加强国产同类型产品评价评测力度，保证供应链安全和产品品质，更好服务不同客户和多元化应用场景需求。感谢您的关注，谢谢！

10、问：公司是否有计划进入新的业务领域或产品线？

答：您好！公司的发展围绕现有技术平台、横向关联产品开发、上下游产业链延伸。没有绝对跨领域的跨界发展的计划。谢谢！

11、问：公司对未来几年的发展有何具体规划？特别是在新业务拓展、产能扩张、市场份额提升等方面有哪些目标？

答：您好！公司未来的发展主要围绕提升现有技术平台，以上下游产业链延伸和横向关联产品开发为主，也充分关注部分新业务的开发拓展、产能和市场份额的提升，谢谢！

12、问：目前在行业内的竞争优势主要体现在？

答：您好！公司在行业有超过 20 年的发展积淀，是国内产能最大的反渗透膜纳

滤膜产品线最全的龙头企业，是国际知名的膜品牌，已经构建了专业化和经验丰富的人才队伍，建有强大的分析测试和中试试验平台，牵头制定了多项分离膜国家标准和核心发明专利，并在各类水资源综合利用和液体分离领域积累了大量的示范案例和应用经验，公司具备了反渗透膜和纳滤膜持续的自主创新能力，致力于推动关键膜材料国产化替代和膜技术推广应用，并且秉持持续精进的发展理念，与利益相关方探索共同成长路径，为公司发展营造良好的生产经营生态环境。感谢您的关注，谢谢！

13、问：介绍一下上半年天津沃顿的经营状况？

答：您好！天津沃顿是去年12月底注册成立的，上半年处于筹备阶段，目前公司正在进一步整合完善中水回用的相关资产，拟在年内转入天津沃顿公司继续经营，谢谢关注！

14、问：请问公司新建研发中心，投资额，何时竣工？

答：您好！公司三期建设的研发中心、生产线已经验收投用。目前建设的研发试验厂房和试验线按照计划正常推进中。谢谢！

15、问：公司生去一直讲目前产能能满足当前需求，但从年报看产能负荷已大超设计产能，考虑到如计划扩产也需要时间，那未来几年增长的市场需求如没有产能支持的问题出现这个事情公司怎么看？

答：您好！公司通过已经完成的三期建设，目前基础设施和公用工程完善，产能提升现阶段主要通过现有生产线的技术提升达成效率提升的目的；再者，由于有完备的公用工程和基础设施，如额外新增更多的产能也相对容易。目前的状况，公司的产能增长仍然能满足市场需求的增长。谢谢！

16、问：能否介绍一下海外市场的表现及拓展情况？

答：您好！公司高度重视公司国际化业务发展，围绕海外市场区域分布和需求开展广泛调研和分析，在各重点市场领域接洽了本地化经营商和服务商，内部建立针对性销售和服务团队；在产品线上在保持家用膜产品投入力度的同时，积极开

	<p>展工业膜产品的推广和应用测试力度，在东南亚、印度和中东等国家地区建立了多个工业膜应用示范案例。目前公司的产品已经覆盖了 130 多个国家和地区，后续会持续加大产品覆盖、品牌推广和技术服务的力度。感谢您的关注，谢谢！</p>
附件清单 (如有)	无
日期	2024 年 9 月 4 日