

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：202506

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 2025 年贵州辖区上市公司投资者集体接待日暨 2024 年度业绩说明会的投资者	
时间	2025 年 5 月 12 日（周一）下午 15:40~17:40	
地点	公司通过全景网“投资者关系互动平台”（ https://ir.p5w.net ）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 副总经理、财务总监、总法律顾问 郑巍先生 独立董事 王立明先生 董事会秘书 赵峰先生 证券事务代表 宋伟女士	
投资者关系活动主要内容	<p>1、对于下游大唐，水务，中芯，格力等大型国有企业，是否有机会主动接触，签订长协订单，有没有信心在高端膜市场打个翻身战？</p> <p>您好！您说的这些客户我们都有业务往来，高端膜市场我们也有市场开拓。请详细研读公司年报、季报。谢谢！</p> <p>2、请问蔡总，有没有具体考虑上游并购无纺布生产企业，下游拓展运营项目，譬如海水淡化厂？</p> <p>您好！只要有利于公司高质量发展，都是我们可以采取的方案。谢谢！</p> <p>3、沃顿科技的产能利用率已经达到了 116%。但沃顿科技的营业收入增长</p>	

却没有相应的扩大，这是为什么？是否可以推导出单位面积膜片的销售收入是下降的。

您好！由于市场竞争激烈，各家的销售价格都呈现下降趋势，即销售量上升但销售额没有对应上升。谢谢！

4、未来反渗透膜市场前景？是否有扩产计划

您好！公司看好反渗透膜行业未来发展，包括水资源回用、零排放、海水淡化等方面，浓缩分离未来也是膜技术发展重点之一。未来也会根据市场需求进一步筹划和推动扩产建设。感谢您的关注！

5、国产替代进口进展如何

您好！沃顿一直致力于做国产替代，目前相关工作推进较顺利，谢谢！

6、公司未分配利润 2.2 元，应该拿来回购股份

您好！理论上是可以的。谢谢！

7、公司属于 6 大板块全红，唯独公司股价下跌，一共 23 亿流通市值的公司，另一半公司又不交易，公司维护不了市值，就摘牌退市吧，省的与央企板块普涨格格不入。退了市安心做销售，以 11.30 元今年最高价退市，所有投资者都没意见

您好！这个问题您可以找专业经济人士或专业投资机构探讨。谢谢！

8、相对于杜邦等国际竞争对手，以及碧水源等国内竞争对手，沃顿的核心竞争力在哪来？差距与优势是什么？

您好！沃顿进入膜行业已经 20 多个年头，拥有各项专利 100 多件，无论从配方工艺、生产工艺、装备技术等有一整套成熟的工艺技术，目前产能排在国内制膜企业第一位，公司还拥有完善的销售体系为客户做好服务。另外，膜行业的技术门槛较高，公司多年来在技术研发和创新持续大投入，保持技术的先进性。

9、蔡董您好!2019年4月深圳成指最高10541点,公司股价最高9.09元,净利润9000万,今天收盘成指10301点,公司股价9.93,24年底净利19768万。指数没涨,公司股价没涨,业绩已经翻番都不止,那么公司作为公认的水处理膜行业龙头,到底是市场对公司认识不足还是前几年公司股价被高估了?这应该不是我一个投资者的困惑,麻烦蔡董答疑解惑!谢谢!

您好!这个问题你可以找专业经济人士或专业投资机构探讨。谢谢!

10、请问贵司作为国企,有没有实施公司内部股权激励的计划措施?

您好!公司暂无股权激励计划,未来如有相关情况,将根据相关法律法规要求,及时履行信息披露义务。感谢您的关注!

11、刚刚的发布的中美日内瓦经贸会谈联合声明,贸易战熄火,对于公司的经营会产生正面还是负面影响?

您好!这段时间美国贸易政策反复,作为企业无法左右,能做的还是抓好自身经营,提升竞争力、盈利能力和抗风险能力以应对外部环境变化,谢谢。

12、董事长该以身做责,以11.3元回购,拿出你一年工资,让投资者看到信心

您好!如果有,请关注公司公告。谢谢!

13、您好!非常看好公司的发展前景,请问公司在内生稳健增长的同时,有没有考虑过通过并购和央国企改革把公司做大做优做强,毕竟国家政策现在非常支持上市公司并购重组。谢谢!

您好!公司一直坚持内生增长和外延并购双发展路径,并组织专业团队搜寻并购市场优质标的,并购路径实施并非纸上谈兵,需要结合行业、企业实际,如有实质进展公司会根据规定发布公告,感谢关注。

14、 请问蔡董事长，国家对杜邦采取调查，此项调查对沃顿的膜产品的国产替代之路是否构成实质性利好？沃顿是否能接下杜邦产品被替代下来的市场份额？能的话能扩大到多少市场份额？目前的产线产能是否已经饱和？未来是否有继续新建产线的计划？谢谢。

您好！公司持续关注国际贸易政策变化，积极践行国家贸易政策，是否有利取决于很多因素，比如政策实施情况及持续时间等。公司现有产能能够在装备升级的基础上进一步提升，目前公司的基础设施也可支撑产能的进一步扩充，产能规模能够动态适配市场增量需求，不会成为公司发展的瓶颈。感谢您的关注！

15、 未来如何与国际竞争者抢占市场？如何把握机会实现高端膜产品国产替代？陶氏杜邦反倾销调查有多大影响

杜邦陶氏调查目前暂时对我们没有负面影响。如果杜邦陶氏因关税问题在中国市场退缩，对沃顿科技是良好机会。谢谢！

16、 自 2014 年主业置换重组至今，市值竟然趴窝十余年，作为上市公司，这是最大的不作为，也是对广大中小股东的不负责任。请蔡总对广大中小投资者说说您的心里话，谢谢

您好！股价影响因素较为复杂，公司这些年来在全体员工的努力下，经营呈现良好发展形势，收入和利润稳步提升，业务布局取得实质成效，一季度净利润增长明显，谢谢。

17、 蔡董您好！植物纤维制品已经不能为公司利润提供实质性帮助，是否考虑剥离该项目？

您好！这个问题主要看时机以及审批程序等等。谢谢！

18、 赵总您好！有两个问题向您请教：1、今年公司一季度所得税和前几年相比明显偏高很多，是否因为 24 年底高新企业认定所得税减免到期引起？后续是否有冲回可能性？2、在沙文三期项目也基本满负荷运转的情况

下，25年是否有新的利润增长点？

您好！1、公司一季度所得税同比增加是公司以前年度累计可抵扣所得税的亏损额在2024年度抵扣完毕，因此造成同比所得税增加。2、公司沙文三期去年已全部建成，三期新增产能480万平，在实现销售的前提下，预计对利润将有所贡献。

19、中美贸易解决了，公司还不敢回购吗？中央平准基金都拖拖拉拉的开展了，沃顿科技的市值管理还没开展。国企改革要增值保值，公司股价原地踏步一年，公司还要不要点企业形象？

您好！感谢您的关注，公司会加强与市场沟通，促进市值能够真实反应公司价值。

20、您好！1、能否将公司三期项目做一下详细介绍，进度如何、主要产品、目标产值。2、半导体行业用的膜产品市场推广及国产替代进展情况。

谢谢！

您好！公司三期于2024年下半年建设竣工，产能已经全面投入生产，设计为大通量和海水淡化膜产品，均为柔性产线，可根据市场需求灵活调整。公司正在加大应用于半导体领域的产品向下游市场导入力度，国产替代处于初期阶段，谢谢。

21、1、今年一季度公司毛利较去年四季度提升有4个点，是否具有可持续性？2、25年至今公司订单情况如何？是否有扩大生产线计划？如有，扩产周期大约需要多久？

您好！公司盈利能力有所提升主要得益于降本增效，内抓效率提升，供应链管理优化，外抓市场开拓，释放规模效应。产能扩张节奏将跟随未来市场需求增长，产能不会成为公司经营发展瓶颈，谢谢。

22、公司业绩增加，股价横盘，整年板块倒数第一，公司不进行市值管理，就该主动退市

您好！公司始终重视和关注公司价值及股东利益，将持续优化经营管理，积极探索更多发展机会，更好地实现公司的长远发展和股东回报，同时加强与投资者沟通，促进公司价值的真实体现。感谢您的关注！

**23、公司设立证券部，纯属浪费钱，公司股价长年横盘，要证券部何用？
一星期不回答一次提问**

您好！公司一直以来保持与资本市场投资者持续沟通，及时将监管要求和市场诉求向管理层传递，感谢关注。

24、央企平准基金应该把同为央企的沃顿科技纳入基金池，这样方便市值管理。公司要是不做别的，就叫沃顿净水科技公司吧，省的让投资者翻简介

感谢您的关注。

25、公司的半导体超纯水膜，会被别的企业替代吗？

您好！公司应用在超纯水领域有一个系列的产品，目前正在积极与下游客户开展合作，谢谢！

26、反渗透膜小o型圈与大锥型密封圈，应该用透明硅胶圈。公司的微信号，微博早就不更新了，这是不对的。在互联网时代怎么能玩消失呢？

您好！如需了解公司产品信息可关注公司官网 www.vontron.com 或微信公众号“沃顿科技”，感谢您的关注！

27、公司只是生产反渗透膜，业务单一，川环科技在投资者见面会上，直言要收购一个标的，沃顿一米宽用过的反渗透膜拆开洗净可冬天做窗户纸，即挡冷又透气透光。公司应该生产厚一点的膜，当窗纸，这样可以过滤气溶胶

感谢关注。

28、 国企增值保值是政治任务，沃顿业绩增涨，却一直横盘向下，核电水冷，咸水湖淡化，沙漠变绿洲，家庭净水，饮料厂，酒厂，化工厂等等都需要反渗透膜，请蔡总带头增持，公司只要全球把个人净水器市场占一半，就是全球 5 百强，把新疆，内蒙，青海咸水湖淡化，就可沙漠变绿洲，就进全球 300 强，把中东沙漠变绿洲，就进全球 100 强，蔡总应该有收复失地的责任感，以 38 元带头回购，我相信公司值百元以上，现在 9.95 元。
感谢您的关注。

29、 赵总，对于下游大唐，水务，中芯，格力等大型国有企业，国产化现在风头正好，是否有机会主动接触，签订长协订单？公司上下有没有时不我待的奋斗精神了？有没有科技报国的情怀？还是满足于国内领先，一年又一年拿着这个“荣誉”沾沾自喜，怎么与国际竞争者比拼？
您好！你提到的企业都是公司长期合作伙伴，近年来，公司围绕膜技术核心优势，一直在做产业布局，优化产业链，建设自身产业生态，也取得了积极的成效。

30、 面对国产替代机遇的关键时刻，沃顿是否有针对性的一揽子计划，目前沃顿科技给股民整体形象，稳定有余，进取不足。是否可以加大新品的研发力度，继续深度打通上下游，扩充产能等。另外，目前核能领域中膜用总量继续加码，这块领域目前已经有新公司孕育到接近上市的阶段，公司在这块有一定的技术储备，时间不等人，什么时候可以正式切入其中，等待的很焦急！
您好！公司一直以来都在进行膜材料的技术和产品的前瞻性研发、储备，近年来围绕膜产品上下游布局有明显成效，公司一方面实施关键材料国产化替代，提升供应链可控性，一方面推动下游应用端业务拓展，已基本形成以膜技术为核心一体协同的发展格局，感谢您的关注！

31、 在东方财富的董秘一星期还不回答一次投资者提问，明显失职，开了吧，证卷是公司的立业之本，每天都该打个卡，在资本市场走牛，才能更

好的融资做大做强，公司可以进世界 100 强，但一星期不回复投资者提问，连中国 5 百强也做不了。证券部要做到好学生早交券，一季报 4 月 1 号交，半年报 7 月 1 号交，三季报 10 月 1 号交。年报 1 月 1 号交。董事长应该每月出个互动日。

感谢您的建议和关注。

32、蔡总，未来国内膜产品的增长点或者是国产替代点，在什么产业什么方向为主？超纯水领域是否有机会成为公司未来重要成长点？

你好！公司致力于反渗透膜研发制造与应用推广，膜业务为核心业务，超纯水领域还处于国产化替代初期，公司看好该领域的良好前景，谢谢。

33、公司股价在 A 股大涨，所有板块上涨时，逆势向下，公司理应回购，国企增值保值也是任用企业管理人的考核项目之一。

感谢您的建议。

34、请问蔡总，之前网上传言，国产品牌的膜产品的核心膜层，依赖从东丽等国外品牌进口，然后自己再卷膜，不知道实际情况是怎么样，沃顿的核心膜层是否还依赖国外品牌进口？

您好！公司的膜片、膜元件、膜技术均为自主研发生产，具备自主知识产权。感谢您的关注！

35、作为央企，中车产业持股 45.42/ 中车贵阳车辆持一自 2.83/沃顿从 38.41 元到现在 9.95 元，公司 2014 年利润 1.84 亿，2024 年利润 1.97 亿，利润增加股价不涨，证明公司应该回购，做市值管理，以 A 股 1 亿利润 30 多亿市值来看，公司 80 多亿至 100 多亿市值很合理。现在公司 47 亿市值明显被低估，公司应该回购，成立专门的回购部门，也可让贵阳国资入驻，央企的平准基金应该把公司纳入基金，

感谢您的建议和关注。

36、 公司股价长期被控制，涨不过大盘，涨不过板块，涨不过概念股，国有资产增值保值都做不到，在国央企改革板块中，公司长期横盘，即使一季报增加 30 个点，也是趋势下跌，公司应该回购

您好！股价涨跌影响因素较多，公司会一如既往抓好经营，通过加大分红力度与投资者分享成长业绩。

37、 目前家用膜市占率有多少 未来有推出自己的净水器品牌吗 未来三年公司战略规划有哪些 谢谢！

您好！家用膜市占率目前无准确的权威数据，公司未来战略规划可参考《2024 年年度报告》中“第三节 管理层讨论与分析 十二、公司未来发展的展望”。感谢您的关注！

38、 3213 反渗透膜是家庭版最大的，出水 3 分管需要等待。带塑料壳卖 169 元包邮，自来水压可无泵使用，前置一个 160 克 pp 棉，后置一个 5 种净水石滤芯，加上水龙头，3 分管，排污阀 2.5 元，一共不到 200 元，就可达到小区自动售水机 7.5 元 30 斤的水质与口感。公司家庭净水机应进小区推广，好产品知道的人少。可惜

公司产品有小区家庭应用案例，感谢关注。

39、 个人净水器 3213 反渗透膜带塑料壳 169 元，建议在 3213 反渗透膜基础上做大 2 倍，卖 500 元直接安上家用 4 分水龙头，出水不等待。2：核电降温，海水要用反渗透膜过滤后，才能降温，沃顿应出直径 3 米，10 米反渗透膜。3： 沙漠变绿洲，咸水湖淡化，先在新疆，内蒙，青海建立沙漠变绿洲示范区，再去中东建立海水淡化示范区。净水全靠反渗透膜去水垢，沃顿反渗透膜应该进小区推广

你好！感谢关注。

40、 核电站要大量水来降温，海水要用反渗透膜来过滤，公司应该生产超大反渗透膜，比如一个直径 1 米，直径 3 米，直径 10 米的，要把核电站水

冷当成公司的三架马车之一，沙漠变绿洲也要拓展到全球。个人饮水市场要做到 3213 反渗透膜进小区推广，电视广告是无用的，进小区直接推广，发动 2.8 万沃顿古东，每个古东所在小区就是站长，负责公司产品推售，让所有小区用上沃顿反渗透膜，公司就会进入世界 500 强。

感谢关注。

41、沃顿在贵州产酒大省，白酒用水肯定是用反渗透膜来去水垢，新疆，内蒙，青海三大沙漠区，公司应建立咸水湖淡化示范区，在中东建立海水淡化示范区，把 3213 反渗透膜壳 169 元的产品推广到小区，市场上买的净水器反渗透膜都太小，都要去小区自动售水机处 7.5 元买 30 斤水。如果公司把 3213 反渗透膜加大 2 倍卖 5 百元一个，直接配自来水 4 分口，出水不等待，前置一个 160 克 10 寸 Pp 棉保护，后置一个 5 种石头改善口感即可。

感谢建议。

42、公司一季报业绩增加，股价不涨反跌，净水器板块普涨，公司仍跌，王八对敲股价影响投资者利益

您好！股价涨跌影响因素较多，感谢关注。

43、公司应回购来让国企增值保值，净水器板块都涨，只有公司跌

您好！感谢您的建议。

44、大型算力中心都是水冷，芯片制造，必须要用反渗透，反渗透膜也能做口罩原料吧？公司不要局限于反渗透膜净水，在军工，航天等行业中也要多开拓。把反渗透膜当窗纱，就可阻挡灰尘，公司应该开个官方旗舰店，多开拓出产品，让大家了解公司未来的前景，不管现在有没有市场，只要有可能，就网上展示上架。所有的饮料，白酒，啤酒，都要用反渗透净水，公司理应进入食品饮料板块。公司在食品饮料的收入占总收入多少？

您好！谢谢您的建议。

45、沒有反滲透膜，就无法血液过滤，不过滤就无法去除血液粘性，不循环血，就无法取血小板及骨髓，只要在医用高科技材料中有应用，就是专精特新小巨人企业。

您好！治疗肾病的血透析使用的是中空纤维超滤膜，材质通常是聚砜或聚醚砜。医疗行业使用的净化水目前也大量使用反渗透膜法。谢谢！

46、公司的膜市场地位在国内处于第几名？国内替代市场空间有多大？

您好！2024 年中国膜工业协会连续第二次认定沃顿科技是国内反渗透膜龙头企业。具体市场数据，您可以找中国膜工业协会了解。谢谢！

47、您好蔡董，请问沃顿在半导体超纯水膜、海水淡化膜、盐湖提锂用的纳滤膜等高端工业膜领域进展如何？有怎么样的战略规划？未来的高端市场增量对于沃顿的营收与利润影响如何？

您好！您说的这些领域我们都有很好的业务开展，未来也有很大的开拓空间，我们对此充满信心。谢谢！

48、反渗透膜不仅可以用在血循环清洗上，还可在疫苗培养与试验上，野外求生，户外活动，公司应该把 3213 反渗透膜加壳，推广到军队，每个军人必备一个，这样全球军人，人手一个净水瓶。

您好！血透析膜使用的是中空超滤，材质一般是聚砜或聚醚砜。您说的户外、海上、单兵用的膜装置，也有一些厂商在做，我们通常提供膜元件。谢谢！

49、核电站都是水冷，海水不能直接使用，要反渗透膜过滤后才可以，公司在核电站降温上有业务吗？公司最大反渗透膜能做直径几米大的？

您好！国内核电我们有业务合作。目前反渗透工业膜直径通常为 8 英寸（200mm 左右），16 英寸直径的膜已经很少使用。谢谢！

50、请问中美贸易战缓解是否有利于公司？

	<p>您好！中美贸易战缓解对公司经营影响不大，谢谢。</p> <p>51、公司不能让股价上升，就按今年最高价 11.3 元回购退市算了，横盘一年，公司也不市值管理</p> <p>您好。这个问题您可以找专业经济人士或专业投资机构探讨。谢谢。</p> <p>52、目前行业外资市占率近 80，替代空间广阔，请问沃顿有怎么样的拓展计划，有没有明确目标与市场计划？</p> <p>您好！在中美贸易战的背景下，公司目前正在抓紧布局空白市场，努力做好国产替代，谢谢！</p>
附件清单 (如有)	无
日期	2025 年 5 月 13 日