

深圳市尚水智能股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：2026-002

投资者关系活动类别	☐ 特定对象调研 ☐ 分析师会议 ☐ 媒体采访 ☐ 业绩说明会 ☐ 新闻发布会 ☐ 路演活动 ☐ 现场参观 ☒ 其他（电话会议）
参与单位名称及人员姓名	国联民生证券、中信证券、开源证券、国信证券、华创证券、华金证券、银河基金、申万菱信基金、汇丰晋信基金、长城基金、交银施罗德基金、华宝兴业基金、鑫元基金、新华基金、上海磐耀资产、建信理财等机构投资者
时间	2026年8月26日 15:30-16:30
地点	公司会议室（电话会议）
上市公司接待人员姓名	董事、副总经理、董事会秘书 梁伟杰 证券事务代表 黄小龙
投资者关系活动主要内容介绍	公司介绍： 公司主要有两大业务板块，分别为新能源电池极片制造智能装备(覆盖制浆、涂布、辊压、分切等主要工序)、新材料制备智能装备。公司长期围绕材料制备和极片制造相关工艺进行技术积累，核心团队具有材料、高分子、化学化工等专业背景。公司注重从材料特性和工艺需求出发进行装备研发，将材料、工艺与装备相结合，为客户提供相应的智能装备及解决方案。目前，公司已构建“核心单机+智能控制系统+工艺包”的综合技术能力，主营业务覆盖微纳粉体处理、粉液精密计量、粉液混合分散、功能薄膜制备等核心工艺环节。 2026年上半年经营情况：公司实现营业收入6.3亿元，同比增长58%，经营规模进一步扩大。其中，新能源电池极片制造智能装备实现营业收入5.3亿元，这一块核心业务同比增长38%；新材料制备智能装备实现营业收入5,201.71万元，同比增长1,503%。 公司实现归母净利润2,232.32万元，同比下降76%；扣非归

	母净利润1,806.84万元，同比下降81%。主要系受前期锂电行业调整、部分电池企业扩产放缓等因素影响，锂电设备市场需求放缓，市场竞争加剧、产品价格承压，本期确认收入的相关项目整体毛利率较低。同时，华南总部制造基地投入使用，公司制造及研发配套条件进一步完善，项目转固后折旧费用增加；公司围绕市场需求变化，加大新产品、新工艺研发投入，研发费用相应增加；应收账款增长带来的信用减值损失亦有所增加。 订单及新业务方面，2026年上半年新增订单（不含已中标未签约）11.1亿元，同比增长63%，订单增速高于收入增速。极片制造智能装备新增订单约9.8亿元，同比增长68%，客户结构稳定，均为头部电池厂，双方保持长期稳定合作关系。其中，涂布、辊压及分切设备新增订单2.06亿元，同比增长72%，超过2025年全年1.4亿元的订单额；新材料装备新增订单约0.9亿元，同比增长83%，业务拓展取得一定进展。 总结：公司过去的发展，来自循环式高效制浆等核心技术的创新和规模化应用。随着相关技术逐渐成熟、行业竞争加剧，公司也在不断丰富产品布局。一方面，从制浆向涂布、辊压、分切等极片制造环节延伸；另一方面，围绕整个极片制造系统，把其中的关键单机逐步开发和完善起来。同时，把公司在微纳材料处理、混合分散等方面积累的技术和经验，逐步应用到新材料制备领域。 当前公司利润承压，主要受到前期行业调整、市场竞争加剧，以及研发投入和制造基地折旧增加等因素影响。与此同时，公司也处在产品和业务持续拓展的阶段，从制浆向极片制造更多环节延伸，并向新材料装备领域拓展。公司过去在客户、材料工艺和工程化方面的长期积累，也为新产品、新业务的发展提供了基础。 1.公司产品有哪些差异化优势？ 答：公司产品主要围绕新能源电池极片制造环节布局，已覆盖制浆、涂布、辊压、分切等主要工序，其中循环式高效制浆系统为公司的核心代表产品，系公司首创并实现规模化应用的产品。 公司长期围绕材料、工艺和装备进行技术积累，产品差异化主要体现在以下方面：一是量产应用经验较为丰富，核心产
--	---

	品经过长期规模化应用，已应用于多家客户的量产项目；二是材料及工艺适配能力较强，可适配三元、磷酸铁锂、钠离子电池等不同材料和技术路线，并根据高固含等工艺及配方需求进行设备适配；三是工艺数据和工程经验积累较为丰富，公司较早开展循环式高效制浆技术研发及产业化应用，在长期、规模化应用过程中，积累了不同客户、不同材料体系、不同配方及不同工艺条件下的工艺参数、应用数据和工程经验，为设备研发、工艺优化及客户应用提供支持。 2.公司的客户结构情况？ 答：公司核心客户覆盖比亚迪、宁德时代、亿纬锂能、楚能新能源、瑞浦兰钧等国内主要电池厂商，客户基础较为稳定。早期公司业务规模相对较小，客户集中度相对较高；随着业务规模扩大和客户持续拓展，单一客户收入占比逐步下降。由于不同客户的扩产计划、项目建设及设备验收节奏存在差异，各期客户收入贡献会有所变化，随着业务规模扩大和客户持续拓展，公司整体客户结构逐步趋于均衡。 2026年上半年，公司新增订单保持较快增长，主要客户订单及项目交付积极推进。 3.公司的技术迭代及业务延伸布局情况？ 答：在现有磷酸铁锂、三元等主要材料体系下，公司认为制浆环节现阶段仍以持续升级迭代为主。主要方向包括：一是提高浆料固含量，进一步降低后续涂布干燥环节的能耗；二是提升单机产能和处理能力，适应下游规模化、标准化生产需求，帮助客户进一步提升生产效率、降低制造成本。 在业务延伸方面，公司始终围绕材料规模化制造过程中的工艺痛点和工程化需求进行技术开发，并将相关工艺转化为核心装备，主要有两个方向：一是沿极片制造环节纵向延伸，从制浆进一步拓展至涂布、辊压、分切等主要工序，同时围绕整个极片制造系统，持续开发电除磁、自动拆包等关键单机，进一步完善产品体系；二是向新材料制备领域横向拓展，一方面将精密涂布等技术应用于功能膜等领域，另一方面围绕微纳材料处理，拓展研磨、粉碎、包覆等工艺装备，并逐步向半导体材料、电子浆料、电子陶瓷粉体及浆料等电子专用材料领域延伸，根据不同材料和工艺需求进行设备开发和适配。 4.公司新材料业务主要有哪些产品？
--	---

	答：公司新材料制备智能装备主要围绕微纳材料规模化制备过程中的混合、分散、研磨、粉碎、包覆及精密涂布等关键工艺环节开发相关装备。目前主要产品包括光学膜精密涂布设备、包覆机、干法介质搅拌磨、立式和卧式砂磨机、立式分级气流磨、自动拆包机等；同时，公司也根据客户需求提供新能源电池材料制备相关的产线及系统解决方案，包括钠离子电池材料、锂电正负极材料产线等。相关产品主要应用于新能源电池材料、功能膜以及电子专用材料等领域。 5.公司在干法电极及固态电池领域的产品进展情况？ 答：我们理解，固态电池目前整体仍处于技术研发和产业化验证阶段，硫化物、氧化物、卤化物等技术路线仍在持续探索和迭代，相关材料体系及工艺路线尚未完全定型，装备端也处于持续开发和验证阶段。 现阶段，公司主要围绕干法电极相关工艺开展材料实验、工艺验证和参数积累，已开发双传动包覆机、双螺杆挤出纤维化设备、辊压覆膜一体机等核心设备，并实现小批量交付，主要用于客户研发、工艺验证及生产测试。同时，公司也开发了桌面型、小型化干法设备，为客户开展不同材料、黏结剂及工艺路线的前期验证提供支持。 固态电池的极片制造既有湿法制备，也有干法电极等不同技术路径，公司在湿法和干法相关装备方向均有产品和技术储备。目前，固态电池行业整体仍处于持续验证和迭代阶段，产业化节奏尚存在不确定性。公司将持续跟进不同技术路线的发展，并与客户开展技术交流和工艺验证。 6.公司毛利下降的原因？新签订单的毛利率情况？ 答：2026年上半年公司毛利率下降，主要受前期部分存量订单价格下行影响。过去几年，公司循环式高效制浆技术从创新突破逐步走向规模化应用，产品保持了相对较好的毛利水平。随着相关技术逐渐成熟，以及前期行业调整、市场竞争加剧，设备价格面临一定压力，对本期确认收入项目的毛利率产生影响。 对于新签订单，公司产品以非标定制化装备为主，不同项目在产品配置、技术要求、商务条件及交付要求等方面存在差异，项目最终毛利率还会受到实际执行成本、交付及验收等因素影响。随着下游客户需求变化，公司新签订单的价格情况较
--	---

	前期已有一定改善。公司在获取订单的同时，也会综合考虑项目质量、客户需求及合理的盈利水平。
关于本次活动是否涉及应披露重大信息的说明	本次活动不涉及未公开披露的重大信息。
附件清单（如有）	无
日期	2026年8月26日