

证券代码：300334

证券简称：津膜科技

天津膜天膜科技集团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（请文字说明其他活动内容）
参与单位名称及人员姓名	参加天津辖区上市公司 2026 年投资者网上集体接待日暨半年报业绩说明会的投资者
时间	2026 年 9 月 3 日 13:30-17:00
地点	全景网“全景路演” http://rs.p5w.net
上市公司接待人员姓名	董事长 黄艺 副总经理/财务总监 于建华 副总经理/投融资总监/董事会秘书 宋辉鹏
投资者关系活动主要内容介绍	为进一步加强与投资者的互动交流，公司参加由天津证监局主办，天津上市公司协会、深圳市全景网络有限公司联合协办的“天津辖区上市公司 2026 年投资者网上集体接待日暨半年报业绩说明会”活动，针对投资者关心的问题进行了回复，详见全景网本次业绩说明会的交流内容。主要问题及回复如下： 1、膜组件自制与外采并存，如何平衡成本与产品品质稳定性？ 回复： 公司以自主研发和生产的膜组件为核心，自制产品从纺丝、浇注到检验全流程自主可控，产品性能经多年迭代验证，品质稳定性有保障，并通过原材料比价采购、生产工艺和技术

	创新等降低生产成本。 外采主要针对部分项目集成过程中所需的互补类膜组件，如特种纳滤膜、进口反渗透膜、高倍浓缩膜等。针对外采产品，公司通过供应商准入和比价、成品验收流程等保障品质、降低成本。感谢关注。 2、面对行业价格竞争，公司靠哪些工艺迭代维持产品差异化优势？ 回复： 一是运行技术和工艺迭代，研发炫流脉冲曝气 MBR 技术、双端产水技术、短流程运行技术等，降低产品的运行成本，为客户增效；二是新产品开发，如终端超滤膜、双端产水外压柱式膜、PVC 内压膜、中空纤维纳滤膜等，部分产品已开发并投入试验应用；三是制造端降本，新型纺丝技术实现生产应用、全自动智能柱式膜浇注线投产，以“性能升级+成本下降”维持竞争力。 3、多基地生产布局，如何优化排产来提升膜组件整体稼动率？ 回复： 公司建立了以总部为核心的生产管理和统筹架构，统筹各子公司的生产。同时，持续推进生产数字化与智能化改造，如升级 ERP 模块、开发 MES 制造执行系统、效率拉动电子看板等，提升生产效率和协同性。 公司将结合各基地产线特点与订单结构统筹排产，深化精益管理，提高设备利用效率。感谢关注。 4、EPC 工程与膜产品销售，订单筛选时会更看重哪些风控指标？ 回复： 公司坚持稳健经营策略，EPC 工程与膜产品销售在订单签订时重点关注的指标有：客户资信，销售利润率，回款条件与
--	--

周期，客户对产品或工程的性能和质量要求等。感谢关注！

5、新一代炫流曝气 MBR 产品，海外市场落地复制的难点主要是什么？

回复：

新一代炫流曝气膜生物反应器技术在气水比、运行膜通量等指标方面较传统工艺大幅改善，经中国膜工业协会组织专家鉴定为国际先进水平。海外推广的主要难点在于海外客户对公司品牌的认知度、项目渠道、本土化售后服务等。

公司现阶段将以膜产品和一体化膜装备输出为主，借助海外合作伙伴渠道共同推进项目。未来，公司也将持续加强海外品牌推广、渠道布局和售后服务能力建设，稳步推进海外业务。

6、沧州 3.6 万支全自动柱式膜产线 6 月份投产，目前生产状况如何？是否量产？

回复：

您好！公司联合河北工业大学共同开发的全自动、智能化柱式膜浇注生产线已于 2026 年 6 月份正式投产运行，目前产线运行正常，正按计划推进产能爬坡与订单交付。公司将结合订单情况统筹安排生产，如涉及信息披露将按规定予以公告，请投资者关注。谢谢！

7、尊敬的津膜科技领导，股民非常关注贵公司半导体终端 UF（电子级中空纤维终端超滤）在晶圆厂在线挂膜验证进展情况以及何时可以商业化生产。

回复：

您好！公司电子超纯水用终端超滤膜仍处于研发及应用测试阶段，相关验证工作正在有序推进；公司将在产品验证成熟后推进商业化生产。请投资者注意，该产品目前尚未形成收入，能否完成商业化、形成规模化销售和贡献业绩存在不确定性。公司将按照相关规定及时履行信息披露义务。敬请投资者注意投资风险，审慎决策。

8、半导体超纯水膜尚在测试阶段，内部产业化落地有哪些评判标准？

回复：

超纯水用终端超滤膜的产业化落地需综合考量该款产品的性能验证结果（尤其是目标应用场景的持续运行数据）、客户认可度、产品制造一致性、经济性等多方面因素。感谢关注。

9、工程类项目回款周期长，公司有哪些前置手段改善经营性现金流？

回复：

工程类项目回款周期长一直是公司经营的一个痛点，为保证回款一般采取下述措施：一是项目筛选，设置红线门槛对回款不好的项目慎重承接；二是加强项目合同管理，争取签订按进度回款的工程施工合同；三是大力推进项目实施，加强质量、工期管理，及时办理验收；四是强调分包商付款与项目回款的匹配等，通过上述措施，减少项目资金占用，改善经营性现金流。谢谢！

10、海水淡化、苦咸水治理项目，公司以产品输出还是工程总包为主？

回复：

目前公司在海水淡化、苦咸水治理项目上以产品和装置装备的输出为主，未来在条件许可的情况下，公司也会参与相关项目的工程总包服务等，感谢关注。

11、今年下半年公司经营情况是否好于上半年，年报是否还会亏损？

回复：

今年上半年在全体员工的共同努力下，公司营业收入有较大的提升，扣非后净利润较上年同期有明显改善。下半年公司将继续围绕年度目标加快在手订单的生产交付和工程项目的实施与验收，加大新产品的推广和市场拓展力度，深化降本增

	效，强化应收款项的清理清收和现金流管理，努力提升公司业绩。公司全年盈利情况受市场、项目进度、原材料价格等多重因素的影响，最终结果以我公司年度报告公告为准。感谢关注。 12、工业特种物料分离业务，后续优先拓展哪些高附加值下游赛道？ 回复： 公司特种分离膜产品已在部分精细化工、生物制药领域积累了实施案例。下一步，公司特种分离膜技术将重点拓展生物医药领域（如除菌、除热源、除病毒、提取液分离、纯化与浓缩等）、生物发酵领域（如发酵液澄清、过滤等）、食品饮料领域（如提取液澄清与浓缩、蛋白回收、脱脂等），并加强特种分离业务的市场力量，聚焦进口替代。
附件清单(如有)	
日期	2026 年 9 月 3 日