

证券代码：603956

证券简称：威派格

上海威派格智慧水务股份有限公司投资者关系活动记录表

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
参与 单位名称	国泰海通证券-蔡承骐、孟皓；山西证券-杨杰；中信证券-陈昱瑶；国贸期货-钱家瑞；裘明投资-刘洪；箫峰基金-薛伟杰；国邦资产-刘浩波；凯信投资-蒋志云；医衣投资-何封颀；和君咨询-王涛；知规科技-马刚强；新浪财经-陈秀颖（以上排名不分先后）
时间	2026 年 8 月 26 日至 8 月 27 日
地点	上海市嘉定区恒定路 1 号
上市公司接 待人员姓名	投资者关系经理李晓明、证券事务代表陈寅君
投资者关系 活动主要内 容介绍	1、参观公司，大约花了 40 分钟参观公司展厅、车间等，了解公司情况。 2、投资者关系经理李晓明、证券事务代表陈寅君就公司整体发展情况进行简要介绍。 3、投资者提问环节 （1）看到公司发布了半年报，请说明上半年业绩下滑的原因，及下半年如何展望？ 公司 2026 年上半年实现营业收入 1.41 亿元，归母净利润-1.30 亿元。营收下滑主要系受宏观经济环境波动、行业市场阶段性调整以及公司主动推进高质量发展战略转型等多重因素叠加影响。在此背景下，公司部分长周期、大额订单的项目实施与交付验收节奏有所延后，致使相关收入未能在本报告期内确认，进而对当期经营业绩产生阶段性不利影响。同时，面对收入端短期承压，公司持续强化内部管理与经营质量提升：报告期销售回款金额达到营业收入的 3.4 倍，大量历史应收款项得以收回，前期已计提坏账准备实现回冲，资产及信用减值损失较同期减少约 0.25 亿元。 展望 2026 年下半年，公司将保持战略定力，继续深化回款攻坚与精益管理，全力以赴推动经营效益持续改善；紧抓国家水网建设机遇，加速市政智慧水务项目交付验收，并持续强化数字化技术对水务主业的赋能作用。同时，公司兼顾股东回报与可持续发展，已

制定《未来三年（2027-2029 年）股东回报规划》，以增强市场预期与投资者信心。

（2）公司主营业务未来有哪些增长点，如何能够实现去年发布的员工持股计划目标？

公司未来增长将围绕“智能硬件+专业软件+水务平台+行业物联网+全面服务”五位一体能力持续展开。在业务层面，公司将紧抓国家水网建设、城市更新与城镇供水规范化机遇，推动“供排净治”全场景解决方案向高毛利软件与平台化升级，加速市政智慧水务及智慧水厂项目交付验收；同时，从水源地到水龙头的一站式服务能力不断兑现，智慧供水基本盘保持稳健，智慧水务、智慧水厂、智能表计等板块伴随订单质量提升逐步转化收入。此外，威派格河图 AI 首单项目已落地形成可复制范本，四足机器狗巡检等新业态亦为智慧运维打开了增量空间。

在业绩兑现与机制保障方面，公司 2025 年员工持股计划已将核心团队利益与 2025—2027 年业绩深度绑定，考核目标为净利润分别不低于 0.30 亿、1.00 亿、2.00 亿元，或营收分别不低于 13.00 亿、15.60 亿、18.72 亿元。从实现路径看，2025 年末在手订单约 12.54 亿元（含税），其中新签智慧水务类订单占比超 50%、毛利率提升约 5 个百分点，为后续收入提供有力支撑；下半年公司将全力推动长周期大额订单验收确权，加速在手订单向报表收入转化，为实现年度持股计划营收目标提供有力支撑。同时，通过优化人员结构、严控费用、加强历史应收款清收（2026 上半年销售回款达营收 3.4 倍），为公司实现年度持股计划目标留出充足弹性空间。持股计划覆盖董高及核心骨干，采用分期解锁与个人考核相结合的方式，形成风险共担、利益共享的闭环机制，力争稳步推进各项经营计划落地。

（3）请问公司的应收账款比较多，请问坏账的可能性大吗？未来是否有前期计提冲回的可能性？

公司应收账款余额较大，主要与智慧水务、智慧水厂等业务项目周期较长，且主要客户为地方政府或公用事业单位，验收结算节奏受地方财政状况影响有关。针对坏账风险，公司已按谨慎性原则充分计提减值准备，主要欠款方为国内水务企业及公用事业单位，商业信用程度较高，且与公司有长期合作基础。前期（含 2024-2025 年），公司已对部分经营状况不佳、信用风险较高的地产类客户及超长账龄款项做了单项全额坏账计提，其中超长账龄应收款的迁徙率较高，对应信用减值损失已在前期报表中充分体现。

关于前期计提的冲回可能，公司上半年已有实质性进展，大量历史应收款项收回，直接带动资产及信用减值损失较上年同期明显减少，对利润形成了正向贡献。公司已设立长账龄应收款专项催收小组，压实责任主体、动态跟踪回款进度，并通过法律等手段加速清收。后续随着历史旧账继续回流，仍可能出现减值转回、反哺利润的情况，但具体额度取决于实际回款节奏。总体而言，公司应收账款坏账准备计提充分，风险总体可控，且具备一定的冲回弹性空间。

（4）今年国家持续推进六张网建设，水网作为六网之首，请问该政策对于公司业务有何帮助和支持？

今年国家明确提出水网为“六张网”之首，并在“十五五”时期进入加快实施阶段，这一政策对我司主业形成了直接而有力的支撑。从需求端看，水网建设目标已从单纯的设备更新升级为系统建网，城乡供水一体化、农村饮水安全提升、城镇管网改造及水厂智能化等具体抓手，均属于我司“从源头到龙头”智慧水务整体解决方案的覆盖范畴，有利于公司参与相关项目的招投标与市场拓展。在产品端，国家强调水网的“绿色智能”和“智慧调控”方向，与威派格河图 AI 平台（融合大模型、知识图谱与数字孪生）及供排净治全场景数字化方案高度契合。随着各地水网智能化标准的逐步落地，公司依托现有的技术储备和项目经验，有望在相关软件与平台化服务的招标中获取更多业务机会，推动收入结构向高毛利方向优化。上半年威派格河图 AI 首单项目已落地，为后续技术复用与市场推广积累了经验基础。

同时，资金端利好同样突出，超长期特别国债、中央预算内投资及地方专项债均向“六张网”建设倾斜，尤其城市更新与地下管网方向资金到位率提升，有助于改善地方水务客户的验收结算环境；今年上半年我司销售回款已达营收 3.4 倍，政策资金的持续落地将进一步缓解长周期市政项目的资金压力，支撑下半年项目交付确权加速，为公司业绩释放提供坚实保障。

（5）关于收购安徽提曼的情况以及目前安徽提曼的产能情况？

公司围绕智慧水务主业深化发展的同时，基于对高端精密制造领域产业机遇的审慎研判，通过增资方式取得安徽提曼科技有限公司 51.02% 股权。本次总投资额为 5,000 万元，股权交割已于 2026 年 7 月 22 日完成，公司自交割日起取得其控制权并将其纳入合并财务报表范围。自此切入高精度 PCB 微型钻针赛道。安徽提曼目前处于业务拓展与产能爬坡阶段，现有月产百万支级（100 万支/月）钻针产能，具备超小孔径、超高长径比加工能力，可适配 FR-4、无卤素、高频高速板等多种材料，高端以上产品出货占比持续提升。

（6）请问公司关于提曼的客户群体主要有哪些？

安徽提曼主营高精度微型钻头（PCB 钻针），产品广泛服务于半导体、通信、消费电子、汽车电子及工业控制等领域；在客户拓展上，公司已实现对文菱科技、茂喜興業等台湾及台资背景企业的批量供货或代加工合作，产品终端应用于中华精测、南亚电路等台湾头部 PCB 制造商的生产体系，客户结构将持续优化。

（7）后续安徽提曼是否有扩产计划？

公司对安徽提曼确有明确的扩产计划，已规划 5,000 万元总投资用于产能扩充，目前月产百万支级产能正处爬坡期。后续公司将根据设备到位、工艺验证及市场订单情况，择

	机分步推进扩产，目标在 2026 年底和 2027 年底分别达到 500 万支/月和 2000 万支/月的阶段性产能水平，同时扩产规划的具体落地时点及实际产能受设备交付、工艺调试及订单需求等变量影响，存在不确定性，最终以公司实际投产情况为准。 （8）关于安徽提曼的技术在行业属于什么水平？ 安徽提曼自设立之初即定位于高端 PCB 钻针市场，致力于对标国际领先企业，在高精度微钻领域推进国产化替代。其技术能力主要体现在：具备超小孔径、超高长径比等高端钻针加工能力，已成为行业内少数具备 0.105mm 超高端钻针批量供货能力的企业之一，产品可适配 FR-4、无卤素、高频高速板等多种 PCB 材料钻孔需求；团队同时具备多轴向多工位精磨机、多轴向多工位开槽机的自制能力，在设备定制化与工艺优化方面具有差异化竞争优势，目前高端以上产品出货占比持续提升，产品结构向高价值量方向优化。
风险提示	以上如涉及公司所处行业发展趋势、公司发展规划等相关内容，不代表公司或公司管理层对行业发展、公司发展或业绩的预测和承诺，不构成公司或公司管理层对投资者的实质性承诺，敬请广大投资者注意投资风险。
日期	2026-8-28