

证券代码：688093

证券简称：世华科技

苏州世华新材料科技股份有限公司
投资者关系活动记录表

编号：2026-006

投资者关系 活动类别	业绩说明会
参与单位名称	投资者
时间	2026 年 9 月 18 日
地点	网络互动
总接待次数	1 场
公司接待 人员姓名	董事长：顾正青 总经理：徐幼农 董事会秘书：计毓雯 财务总监：周昌胜 独立董事：王亮亮
投资者关系活 动主要内容介 绍	1.公司各类产品 2026 年上半年收入及未来发展情况。 答：公司功能性电子材料 2026 年上半年实现收入 2.47 亿元，同比下降 26.85%，收入下降主要系老客户新项目拓展不及预期，客户订单有所减少，公司正积极优化产品结构与客户结构，持续提升研发投入质量，其中感光干膜已于报告期实现小批量出货，逐步切入 PCB 关键材料供应链；公司高性能光学材料上半年实现收入 1.54 亿元，同比下降 21.96%，业绩下降属于阶段性因素，后续随着新产线投产，将丰富光学材料产品规格，提升产品供给能力，进一步覆盖大尺寸终端应用需求。整体来看，公司业绩短期承压，但公司持续看好功能性材料赛道长期发展。当前公司正处于战略转型与新业务落地的关键期，面对复杂外部环境，公司将持续加快多元化客户开拓，升级为“标准化产品线为主、定制化业务为辅”的产品策略，在深耕 AI 智能硬件等优势领域基础上，积极拓展集成电路、交通运输等高成长赛道。依托长期积累的技术底蕴、稳健的财务状况及优质的资产质量，公司将加快培育中长期发展新动能。公司暂未提供过年度业绩指引，有关公司经营信息请以公司公告为准。 2.公司“高性能光学胶膜材项目”进展。 答：该项目总投资 20.5 亿元，其中固定资产投资 14.5 亿元，规划产品包含光学显示薄膜材料、感光材料、光学显示涂层材料，建成后可实现年产高性能光学胶膜材 6.5 亿平方米。该项目是公司打造超宽幅光学材料能力的核心战略项目，投产后将显著提升光学材料智能制造水平。公司 2025 年募投项目“光学显

示薄膜材料扩产项目”为本项目的子项目之一，总投资 7.4 亿元，产品聚焦偏光片保护膜等光学显示薄膜材料。项目自 2025 年 3 月底开工以来建设推进顺利，目前厂区建设接近尾声，部分生产设备进入安装阶段，公司力争项目于 2027 年初投产。

3.本年度总经理调整原因。

答：如公司已披露公告所示，今年 7 月，顾正青先生为集中精力履行董事长职责，聚焦战略规划、人才培养、重大决策部署和治理结构优化，申请辞去总经理职务。顾正青先生仍为公司控股股东、实际控制人，继续担任董事长及董事会专门委员会相关职务，持续参与公司经营治理。新任总经理徐幼农先生拥有多年制造业管理经验，具备国际化经营视野，对化工、材料、医疗等多领域具备深刻理解，在公司治理、产品运营与全球化布局等方面经验丰富，具备履行总经理职责所需要的工作经验和专业知识。

4.公司是否存在并购计划。

答：围绕中长期发展战略，为完善产品矩阵、提升综合竞争力，公司持续关注产业链优质投资与并购机会，对潜在标的保持审慎研判。若后续推进相关并购事项，公司将严格遵守监管规定，及时履行信息披露义务。

5.关于股份回购或股东增持计划。

答：公司持续关注二级市场股价表现，高度重视广大投资者权益。二级市场股价受多重因素影响，存在波动风险。若后续筹划股份回购、股东增持相关计划，公司将按照监管要求及时披露。

6.2026 上半年公司营收、利润同比明显下滑，公司解释为阶段性因素。请问，除外部需求之外，是否存在 OCA、保护膜产品竞争加剧、产品降价、老客户订单流失的内部因素？下半年能否恢复增长，判断依据是什么？

答：公司功能性电子材料收入下降主要系老客户新项目拓展不及预期，客户订单有所减少；高性能光学材料下降为阶段性因素影响，后续随着公司新产线投产，将丰富光学材料产品规格，提升产品供给能力，进一步覆盖大尺寸终端应用需求。整体来看，公司业绩短期承压，但公司持续看好功能性材料赛道长期发展。当前公司正处于战略转型与新业务落地的关键期，依托长期积累的技术底蕴、稳健的财务状况及优质的资产质量，公司将加快培育中长期发展新动能。公司暂未提供过年度业绩指引，有关公司经营信息请以公司公告为准。

7.根据公司主要下游模切厂客户的半年报，消费电子板块收入都是正增长的，而公司功能性材料收入下降的理由？

答：公司功能性电子材料收入下降主要系老客户新项目拓展不及预期，客户订单有所减少。

8.（1）公司感光干膜目前是小批量出货，但没有披露进入头部 PCB/IC 载板客户名录，对比福斯特、容大感光已经有头部客户批量供货。请问：目前小批量出货的客户是中小客户还是头部客户？有没有进入深南、鹏鼎、景旺这类头部 PCB 厂合格供应商？如果没有，预计什么时候可以完成认证？认证失败的风险如何评估？（2）吴江项目 2027 年初试运行，感光干膜产线何时投产？

2027-2028 年对营收的预期是多少？如何防范产线建成但客户验证不及预期的风险？（3）2026 上半年公司营收、利润同比明显下滑，公司解释为阶段性因素。请问，除外部需求之外，是否存在 OCA、保护膜产品竞争加剧、产品降价、老客户订单流失的内部因素？下半年能否恢复增长，判断依据是什么？

（4）公司现金流比较充裕，在建项目很多，在感光干膜等新业务上，是否会考虑并购相关产业链标的来加快业务落地？未来并购的优先级如何？

答：（1）公司在标准通用型感光干膜、高精密线路专用型感光干膜、挠性板专用型感光干膜等感光干膜系列产品上已形成深厚技术储备，部分产品从今年开始已实现小批量出货，目前公司正围绕产业链下游不同类型客户，持续开展客户开拓与导入验证工作，争取在年内实现规模化量产。（2）公司在现有厂区内已具备感光干膜的量产能力，有能力为客户提供感光干膜产品。（3）公司功能性电子材料收入下降主要系老客户新项目拓展不及预期，客户订单有所减少；高性能光学材料下降为阶段性因素影响，后续随着公司新产线投产，将丰富光学材料产品规格，提升产品供给能力，进一步覆盖大尺寸终端应用需求。整体来看，公司业绩短期承压，但公司持续看好功能性材料赛道长期发展。当前公司正处于战略转型与新业务落地的关键期，依托长期积累的技术底蕴、稳健的财务状况及优质的资产质量，公司将加快培育中长期发展新动能。公司暂未提供过年度业绩指引，有关公司经营信息请以公司公告为准。（4）围绕中长期发展战略，为完善产品矩阵、提升综合竞争力，公司持续关注产业链优质投资与并购机会，对潜在标的保持审慎研判。若后续推进相关并购事项，公司将严格遵守监管规定，及时履行信息披露义务。

9.（1）大客户新产品订单验证情况，有无这块新承接的订单？（2）功能性材料标准化为主，定制化为辅，推进情况，是否意味毛利率会下滑？（3）高性能密封胶项目，完工一段时间了，迟迟没有产生效益，销售收入增长进度远低于当时的定增公告里预期的情况，原因是什么？树脂能否自用降本？（4）账面货币资金过多，本身其实不需要定增，严重拉低 roe，如何盘活现金，提高盈利能力，有无并购和回购计划。（5）对比同行公司，估值太低，如何做好市值管理，回馈股东。

答：整体来看，公司业绩短期承压，综合毛利率根据产品结构变化预计会产生波动，但公司持续看好功能性材料赛道长期发展。张家港高效密封胶项目实施主体世拓材料在 2025 年实现收入 3559.71 万元、2026 年上半年实现收入 2114.01 万元，正在逐步实现核心原材料的供应保障及降本作用。另外，围绕中长期发展战略，为完善产品矩阵、提升综合竞争力，公司持续关注产业链优质投资与并购机会，对潜在标的保持审慎研判，若后续推进相关并购事项，公司将严格遵守监管规定，及时履行信息披露义务。同时，公司持续关注二级市场股价表现，高度重视广大投资者权益，若后续筹划股份回购、股东增持相关计划，公司将按照监管要求及时披露。最后，感谢您对公司的支持和建议，当前公司正处于战略转型与新业务落地的关键期，依托长期积累的技术底蕴、稳健的财务状况及优质的资产质量，公司将加快培育中长期发展新动能，做好市值管理，回报广大股东。

10.感光干膜客户验证进展如何，目标客户与放量预期是怎样的？

答：公司在标准通用型感光干膜、高精密线路专用型感光干膜、挠性板专用型感光干膜等感光干膜系列产品上已形成深厚技术储备，部分产品从今年开始已实现小批量出货，目前公司正围绕产业链下游不同类型客户，持续开展客户开拓与导入验证工作，争取在年内实现规模化量产。

11.（1）关于收入下滑：①光学材料：上半年毛利率同比小幅回升，是否说明收入下滑主要系销量下降？毛利率仍有空间，为何未适当降价保销量？销量下降是受制于现有 1.7 米产线无法匹配高世代需求，还是价格调整未及时应对汇率波动带来的进口竞争？请说明上半年光学材料销量与均价的同比方向及幅度。定增产能能否顺利消化？超宽幅产品面向 8.6 代客户是否已送样？验证阶段及时间表？**②功能性电子材料：**半年报“外部环境变化”具体指什么？若为地缘政治则长期化难解决。产品策略转向“标准化为主、定制化为辅”，是否涉及新客户开发、是否被迫降价保量？报告期新项目数量与 2024、2025 年同期相比如何？**（2）关于投资进度：**半年报在建工程由期初 3.77 亿元降至期末 2.00 亿元，转固约 2.25 亿元，新增投入约 0.5 亿元；其他非流动资产增加约 0.17 亿元，因此合计投资约 0.67 亿元。请问：①单条涂布产线投资额约多少？②对照 2027 年初首条产线投产目标，当前进度是否正常？总投多少条线？实际已到厂多少条？③逐条投产节奏下，本期投入较缓（相对于约 20 亿元的总投资规模），是否意味着公司对新增产能消化与释放存在疑虑？

答：（1）收入相关问题：公司功能性电子材料 2026 年上半年实现收入 2.47 亿元，同比下降 26.85%，收入下降主要系老客户新项目拓展不及预期，客户订单有所减少，公司正积极优化产品结构与客户结构，持续提升研发投入质量，其中感光干膜已于报告期实现小批量出货，逐步切入 PCB 关键材料供应链；公司高性能光学材料上半年实现收入 1.54 亿元，同比下降 21.96%，业绩下降属于阶段性因素，后续随着新产线投产，将丰富光学材料产品规格，提升产品供给能力，进一步覆盖大尺寸终端应用需求。整体来看，公司业绩短期承压，综合毛利率根据产品结构变化预计会产生波动，但公司持续看好功能性材料赛道长期发展。当前公司正处于战略转型与新业务落地的关键期，面对复杂外部环境，公司将持续加快多元化客户开拓，升级为“标准化产品线为主、定制化业务为辅”的产品策略，在深耕 AI 智能硬件等优势领域基础上，积极拓展集成电路、交通运输等高成长赛道。依托长期积累的技术底蕴、稳健的财务状况及优质的资产质量，公司将加快培育中长期发展新动能。（2）公司“高性能光学胶膜材项目”进展相关问题：该项目总投资 20.5 亿元，其中固定资产投资 14.5 亿元，规划产品包含光学显示薄膜材料、感光材料、光学显示涂层材料，建成后可实现年产高性能光学胶膜材 6.5 亿平方米。该项目是公司打造超宽幅光学材料能力的核心战略项目，投产后将显著提升光学材料智能制造水平。公司 2025 年募投项目“光学显示薄膜材料扩产项目”为本项目的子项目之一，总投资 7.4 亿元，产品聚焦偏光片保护膜等光学显示薄膜材料，拟新建光学精密涂布线 4 条，目前已购置 2 条涂布线。根据可研测算直接生产设备（包括涂布线及配套设备）预计投入合计约 3.59 亿元。本项目自 2025 年 3 月底开工建设以来，建设进展顺利，目前厂区建设接近尾声，部分生产设备进入安装阶段，公司力争将本项目提前到 2027 年初投产。