

证券代码：300838

证券简称：浙江力诺

浙江力诺流体控制科技股份有限公司

投资者关系活动记录表

编号：2023-003

投资者关系活动类别	<input type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input checked="" type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input type="checkbox"/> 路演活动 <input type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 其他（请文字说明其他活动内容）
参与单位名称及人员姓名	线上观看视频和参与文字问答的投资者
时间	2023年05月10日15:00~17:00
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	董事长兼总经理：陈晓宇 副总经理兼财务总监：李雪梅 董事、董事会秘书、副总经理：冯辉彬 独立董事：钱娟萍 保荐代表人：翁子涵
投资者关系活动主要内容介绍	由公司管理层对2022年度公司经营数据以及战略进行解读。 本次业绩说明会视频部分可通过全景网“投资者关系互动平台”，浙江力诺流体控制科技股份有限公司路演厅观看回放。 （ https://rs.p5w.net/html/137292.shtml ） 二、文字问答环节 1、请问董秘，公司的分红情况如何？ 答：投资者您好，公司2022年度利润分配预案为：拟以分红派息股权登记日的总股本136,340,000股为基数，向全体股东每10股派发现金红利2.50元（含税），合计派发现金股利

34,085,000.00 元（含税）。本次利润分配不送红股，不以公积金转增股本，本次利润分配后，公司剩余可供分配利润结转以后年度分配。本分配预案尚需经股东大会审议。感谢您的关注！

2、董秘，你好！注意到，去年7月份，公司原本IPO募投项目已经投产了，目前，产能释放的情况如何？预计何时能达产？达产后是否能满足下游客户的需求

答：投资者您好，截至2023年一季度末，公司首次公开发行股票募投项目均已结项，节余募集资金经董事会审议后永久补充流动资金。从我们新工厂投产以来，公司2022年下半年度的营业收入总计为6.00亿元，较2021年下半年度同比增长了54.07%，由此可见新工厂的投产对公司增长的支撑是非常明显的。目前公司新工厂产能规划还未达到最大产能，尚余规划空间，从公司对新工厂的规划和预测来看，预计未来产能能满足公司15亿元的生产产值需求，将会为公司的发展提供强有力的支撑。感谢您的关注。

3、从年报的数据来看，公司从2020年到2022年，两年的时间营收翻了一番，这种高增长是否可持续？

答：投资者您好，近年来国家持续推动制造强国的建设、推进新型工业化，而控制阀是基础工业，且是下游应用产业实现智能化、网络化、自动化的必备条件；同时，随着对制造型企业环保、安全要求的不断提高、以及劳动力成本的上升等，倒逼制造型企业转型升级；最后，新技术、新材料的发展以及园区化的落实，新建项目增多；受上述多方面的推动，在一定程度上保证了控制阀市场需求总体规模的稳步增长。公司将积极开拓市场、加大大客户开发力度、提升产品和服务，抓住发展机遇。感谢您的关注！

4、今年纸浆价钱一直下跌，对公司业绩有没有影响？

答：尊敬的投资者您好！纸浆造纸的细分产品，如包装用纸、生活用纸、箱纸板等，广泛应用于生产经营以及日常生活之中，具备较强的消费韧性与需求量。公司产品在纸浆造纸行业具备较高

的知名度和品牌美誉度，历年业绩相对稳定；未来，公司也将持续关注该行业的周期变化，根据市场情况及时调整营销策略，把握发展机遇。感谢您的关注！

5、公司多元化布局是怎样的？目前成熟度如何？当下新机遇有哪些？痛点难点在那里？

答：投资者您好，公司经过多年的发展，积累了丰富的研发、生产、应用等经验以及客户资源，同时公司具有完善的营销、服务系统以及丰富的产品线，可提供全场景应用解决方案，公司下游应用行业较多，包含精细化工（如多晶硅、锂电池、医药化工、生物化工等）、能源化工（石油石化、煤化工）、制浆造纸、环保、矿业、冶金等行业；未来，公司将持续扩大销售网点布局，提高市场渗透率，并关注新兴行业，提前布局新兴行业。

相较于同行业头部企业，公司发展历史较短，大型石油石化装置应用案例相对偏少，但随着企业发展和业绩沉淀，将缩小与头部企业的差距。感谢您的关注！

6、贵公司针对目前竞争格局，有没有什么推进营业收入增长的产品、销售策略

答：投资者您好，控制阀行业近年进入快速发展期，从控制阀TOP50 数据显示，控制阀头部企业营收均有较好的增长。公司销售策略方面，持续保持多元化的市场定位，关注新兴行业，提前布局新兴行业；持续研发投入，加重高端领域的产品研发及现有产品的性能提升，扩大产品线，满足全场景应用；持续扩大销售网点布局，提高市场渗透率；整体以拓面提质的销售策略。感谢您的关注！

7、公司在运营管理上如何做到适应公司业务增长与持续盈利？

答：投资者您好，2023 年公司将持续推进信息系统的迭代升级。公司以信息化、数据化、智能化的管理体系为依托，完善数字化工厂的建设，加强人、财、物及各业务单元串联，从而提升公司各部门之间的数据共享，促进管理优化、效率提升；并根据业务

发展需要，适时调整、完善组织架构和管理体系，以适应公司业务有序增长、持续盈利的需要。感谢您的关注。

8、可以简要介绍一下公司 2023 年经营计划吗？侧重点有哪些？有哪些新增长点值得市场期待？

答：投资者您好，2023 年公司将以精细化、规范化管理为重点，凭借过硬的产品质量和售后服务，依靠稳定的客户关系，增加竞争优势，提升市场占有率。同时公司将继续深挖优势行业（如精细化工、制浆造纸等行业），并加大对战略行业（如石油石化、煤化工、矿业等）的市场开发力度，做好优质大客户的维护与开发；此外还将依据市场情况布局新兴行业以及适时进行产业链的延伸开拓。感谢您的关注！

9、公司过去一年主要的研究成果有哪些？研发转化率如何？

答：尊敬的投资者您好：公司 2022 年新产品研发完成的《多晶硅 TCS 提纯系统耐磨防卡球阀》、《卫生级 V 型球阀》、《高参数泵阀激光熔覆再制造关键技术研发及产业化应用》、《可冲洗型矿浆阀》、《顶装超低温球阀》、《超低温蝶阀》、《纸浆调节中浓球阀》，《真空开关型蝶阀》等。上述研发项目取得了一定的应用业绩。公司研发一是丰富现在产品结构，提升公司全场景应用的战略布局及满足公司新兴行业提前布局；二是提升现有产品性能，解决客户应用痛点。公司的研发成果支持公司销售业绩的高成长，满足公司多元化的市场定位。感谢您的关注。

10、现在公司各业务板块的毛利率、销售净利率情况如何？

答：投资者您好，公司下游行业营收占比较高的为化工业、纸浆造纸业，达到总营收的 86.06%，其中化工业毛利率为 22.7%，纸浆造纸业的毛利率为 27.79%。具体数据请关注公司 2022 年年度报告。感谢您的关注！

11、公司年产 2.5 万套高性能控制阀生产线建设项目的规划是怎样的？何时能度过爬坡期？

答：投资者您好，截至 2023 年一季度末，公司首次公开发行股

票募投项目均已结项。目前公司新工厂产能规划还未达到最大产能，尚余规划空间。感谢您的关注！

12、公司未来在高端产品和常规产品上的经营计划是如何的？有无相关侧重点？

答：投资者您好，公司重视高端产品的研发和性能提升，同时持续对常规产品的性能优化和成本优化，两者并重。感谢您的关注！

13、公司员工持股计划进行到了哪一步？可以简要介绍一下公司人才激励机制吗？

答：投资者您好，针对核心人员，公司推出了限制性股票激励计划，并完成了首次授予，有效地将股东利益、公司利益和核心团队个人利益结合在一起，促使各方共同关注公司的长远发展，确保公司发展战略和经营目标的实现，关于本次限制性股票激励计划的进展请关注公司披露的相关公告；另外公司通过完善薪酬体系、评价机制、晋升渠道等，促使公司人才结构体系更为合理、人才队伍更为稳定。感谢您的关注！

14、请问董事长，多晶硅、锂电池领域的高速增长，为公司带来了较大的收益，未来五年这一领域的发展，您怎么看？公司未来发力的方向，除了多晶硅领域，还有其他领域布局吗？

答：投资者您好，近两年，多晶硅、锂电池发展较快，公司在该领域营收增长较快，得益于公司对新兴行业的关注度和提前布局，以及多元化的市场定位。从前景看，新能源的市场前景广阔，单从多晶硅行业看，近两年产能投入较大，未来产能可能会达到一定饱和，但是根据国家政策的规划，公司预测 2025 年前，多晶硅领域还是具有一定的市场；而锂电池行业因为市场需求和储能规划，其市场将更具持续性。公司一直是多领域、多行业的布局，通过分析行业发展前景、应用需求，及时布局新兴行业，把握发展机遇。公司将持续关注多晶硅、锂电池等新能源行业，也会加大力度布局其他领域，比如煤化工、石油石化、矿业等。感谢您的关注！

15、年报显示，公司新能源上游原材料制造行业营收同比增长286.21%，公司如何看待其前景？并对进一步发展作何安排？

答：投资者您好，近两年，多晶硅、锂电池发展较快，公司在该领域营收增长较快，得益于公司对新兴行业的关注度和提前布局，以及多元化的市场定位。从前景看，新能源的市场前景广阔，单从多晶硅行业看，近两年产能投入较大，未来产能可能会达到一定饱和，但是根据国家政策的规划，公司预测 2025 年前，多晶硅领域还是具有一定的市场；而锂电池行业因为市场需求和储能规划，其市场将更具持续性。公司一直是多领域、多行业的布局，通过分析行业发展前景、应用需求，及时布局新兴行业，把握发展机遇。公司将持续关注多晶硅、锂电池等新能源行业，也会加大力度布局其他领域，比如煤化工、石油石化、矿业等。感谢您的关注！

16、公司未来将如何做好品牌建设提高企业知名度？

答：尊敬的投资者您好：公司将继续推进品牌建设与管理，进一步提升品牌形象及影响力。公司将进一步加强生产、管理过程管控，优化服务质量，为客户提供优质的产品和服务，提高客户对公司产品和服务的满意度。同时公司将继续利用内部及外部宣传平台，通过互联网、新媒体以及传统媒体渠道，定期输出优质内容；积极开展网站升级、自媒体平台运营建设、参加行业论坛、展会、行业技术交流会等增加公司品牌知名度。

17、公司目前已接入哪些厂商的供应链体系？主要客户群有哪些？前五大客户集中度？下一步市场拓展方向？

答：投资者您好，公司下游客户较为宽泛，公司产品应用于石油、石化、化工、造纸、环保、能源、矿山、医药、食品等行业；截至 2022 年 12 月 31 日，公司前五名客户合计销售金额占年度销售总额比例 20.60%。公司将持续把握新发展阶段下的发展机遇，推进多元化的市场布局；将继续深挖优势行业（如精细化工、制浆造纸等行业），并加大对战略行业（如石油石化、煤化工、矿

业等)的市场开发力度,做好优质大客户的维护与开发;此外还将依据市场情况布局新兴行业以及适时进行产业链的延伸开拓。感谢您的关注!

18、八千多万股的解禁上市有什么安排?

答:尊敬的投资者,您好!公司相关股东所持股份尚在限售期,在解禁之后若有相关计划的安排,公司将按照规定要求及时履行信息披露义务,届时您可留意公司发布的相关公告。公司也将继续专注主营业务发展,做好稳健经营,以更好业绩回报投资者。

19、公司能否对 2023 年上半年经营业绩做一下预测?

答:您好,公司 2023 年预算方案计划实现营业收入较上年增长 0-30%(本预算为公司 2023 年度经营计划的管理控制指标,能否实现受业务拓展进度、运营质量以及宏观经济环境与市场需求变化等重大不确定性影响,不代表公司 2023 年度盈利预测,存在一定的不确定性,请投资者注意投资风险)。公司 2022 年度营业收入 101,282.88 万元,同比增长 47.14%,属于国内控制阀行业第一梯队。截至 2022 年 12 月 31 日,公司已签订合同、但尚未履行或尚未履行完毕的履约义务所对应的收入金额为 2.97 亿元。感谢您的关注!

20、公司如何确保新产品能够跟随国内控制阀行业的发展趋势,满足客户需求?

答:投资者您好,公司具有完善的营销系统,可以深入市场调查研究,通过整合行业数据,分析供需关系和客户需求,根据市场发展情况,及时调整行业布局,以把握发展机遇。同时,公司研发部门以下游客户应用痛点为导向,跟随国内控制阀行业发展趋势,积极探索新技术的研发和应用,持续加大下游行业应用产品的技术开发力度。感谢您的关注!

21、有没有做市值管理计划

答:投资者您好,公司一直重视投资者关系管理。首先,公司根据情况并按照相关法律法规,真实、准确、完整、及时、公平地

落实信息披露；其次，公司还通过投资者热线、微信公众号、定期举办业绩说明会和深交所互动易平台等与投资者保持积极的沟通；另外，公司还通过接待机构调研与投资者来访等方式保持与市场的合理沟通。感谢您的关注！

22、您好 请问公司阀门业务国内市场占比如何，与同行相比有什么竞争优势。谢谢！

答：投资者您好，根据《控制阀信息》杂志（2023年3月）对2022年全行业前50企业的销售数据统计，上榜的50家企业销售总额为374.84亿元人民币，国产品牌销售额占比为44.38%，公司2022年度营业收入10.13亿元，是国内少有的营业收入过10亿元的控制阀企业；公司具有完善的生产链和丰富的产品线，可以提供全场景的解决方案，同时公司的生产规模和柔性化生产模式，可以缩短交期及实现精准交付，交付能力强。感谢您的关注。

23、贵公司应收帐款和年营业收入比超过 50%，而且比例近几年呈逐步上升趋势，就算是同行业中也处于最高位水平。巨额应收帐款一来占用资金严重，二来应收帐款坏账风险大（每年都有不同程度计提），严重影响利润。请问应收帐款占比过高是公司为了占据市场采取的行为还是公司竞争力不够的无奈之举？公司有什么具体措施来降低应收帐款占比过高问题，年内有没有具体下降目标？

答：投资者您好，公司应收账款和年营业收入占比，2022年为55.08%、2021年为53.63%、2020年为58.04%、2019年为57.29%，从数据上看，占比超出50%，这和公司下游行业结构占比相关，公司营收中化工行业占比达到70%以上，客户较为分散，因此应收/营收占比相较同行略高。从近三年数据看，近两年占比较2019年及2020年有所明显下降。另外，公司应收账款账龄2年以上的占比，2022年为8.01%、2021年为12.08%、2020年为18.75%，说明公司应收账款账龄近几年得到较大的优化，整体风险可控。

公司应收账款增长主要原因为营收增长,不存在风险的上升和为扩大营收作出信用管理的放宽。公司在信用减值政策上一直遵循谨慎原则,计提率较高,实际坏账损失极低。公司一直重视应收账款的管理,在应收账款风险管理方面,公司实施售前客户信用评估、项目风险评审、售中合同履行风险控制、售后债权证据链管理等风险管理手段;并加强逾期债权法务跟进的力度,不断提升风险管理能力和催收力度,及时收回应收账款;并且公司客户主要为化工、石油石化、锂电、多晶硅、医药、造纸、环保等行业的大型企业、上市公司,客户资信较好。感谢您的关注!

24、董事长,你好!公司上市后,营收在不断增长,但归母净利润的增速却不及营收,请问这是什么原因?

答:投资者您好,公司2022年经营成本高于营收增长,主要原因一是2022年公司持续开拓大客户,2022年大客户、大项目销售业绩占比上升,大客户相对议价能力较强,致毛利率有所下降;二是上游原材料价格上升,原材料成本上升对毛利率有一定的影响;最后与公司产品结构有一定的关系,公司产品系列丰富,不同产品毛利率有一定的差异,由于以上因素叠加,致使公司2022年度经营成本高于营收增长。公司通过内部成本控制等系列管理动作,及一季度营收产品结构变化,2023年一季度毛利率呈现小幅回升。感谢您的关注!

25、请问董事长,公司的产品能应用于矿业吗?

答:投资者您好,公司产品控制阀是流体输送系统(工艺管道)中的控制部件,可适用于矿浆的输送、制造过程中。如公司的矿浆阀,就是针对矿业研发,并已有一定的应用业绩。感谢您的关注。

26、注意到公司的经营成本的增长高于营收增长,公司在降本增效方面有哪些举措吗?

答:投资者您好,公司2022年经营成本高于营收增长,主要原因一是2022年公司持续开拓大客户,2022年大客户、大项目销

售业绩占比上升,大客户相对议价能力较强,致毛利率有所下降;二是上游原材料价格上升,原材料成本上升对毛利率有一定的影响;最后与公司产品结构有一定的关系,公司产品系列丰富,不同产品毛利率有一定的差异,由于以上因素叠加,致使公司 2022 年度经营成本高于营收增长。公司在降本方面,持续扩大新厂房产能释放,通过规模效益降低固定成本;通过供应链管理开发更具成本优势的供应商;通过持续提升内部生产效率,降低作业成本等管理手段,以降低公司综合成本,提升效益。感谢您的关注!

27、请问一下财务总监,对于 2022 年的财报数据,如果从企业的成长性来看,您最看中哪些数据?为什么?

答:投资者您好,企业成长性方面,公司关注的有营收增长、ROE 的增长等成长性指标。原因 1、从运营角度看,营收增长反映出公司市场占有率的提升、产品和服务被更多的顾客认可,以及公司核心竞争力提升等,代表企业可持续性发展。2、从投资回报角度看,ROE 的增长,代表股东投资回报的提升和保证。感谢您的关注!

28、去年,公司收购五洲阀门未果,是否会影响公司未来的并购扩张策略?未来,公司有计划再进行并购扩张吗?具体会放在哪些领域?

答:投资者您好,通过“内生+外延”双轮驱动,扩大产业和市场,是公司发展战略之一,因此公司将关注行业内动态、资讯,针对可以与公司形成产业联动、产业协同的项目,公司会进行适当的考量。感谢您的关注!

29、董事长,你好!请问公司 2023 年是否会考虑收并购其他企业?

答:投资者您好,通过“内生+外延”双轮驱动,扩大产业和市场,是公司发展战略之一,因此公司将关注行业内动态、资讯,针对可以与公司形成产业联动、产业协同的项目,公司会进行适当的考量。感谢您的关注!

附件清单(如有)	无
日期	2023 年 05 月 10 日