

证券代码：301309

证券简称：万得凯

浙江万得凯流体设备科技股份有限公司

投资者关系活动记录表

编号：2024-001

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	参与万得凯 2023 年年度网上业绩说明会的投资者。
时间	2024 年 5 月 7 日下午 15:00-17:00
地点	全景网“投资者关系互动平台”(http://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	公司董事、总经理陈方仁先生，董事、副总经理陈金勇先生，董事、副总经理陈礼宏先生，副总经理、董事会秘书黄曼女士，独立董事黄良彬先生，财务负责人吴文华先生，保荐代表人许一忠先生、李晨先生。
投资者关系活动主要内容介绍	<p>本次业绩说明会的主要问答情况如下：</p> <p>1、管理层你们好！能否介绍越南工厂目前产能及国内募资工厂在建情况？第二个问题，公司这几年扩建产能后期产销能否同步？谢谢</p> <p>答：投资者您好！公司越南工厂已与 2023 年 8 月底正式投产，募投项目年产 4,200 万件阀与五金扩产项目（越南）已结项。越南工厂重点进行了设备及产线的升级与改造，提升生产效率和产品质量的稳定性，充分发挥越南在国际贸易中的区位优势 and 人力成本，抢占市场先机。目前越南工厂主要面向北美市场订单，已获得多家重要客户的认可，成为公司海外工厂布局的重要一步。同时，公司先期在越南新增购买的约 24 亩土地已经在积极建设中，用于募投项目新增年产 2800 万件阀与五金生产线建设项</p>

目。该募投项目建成后将进一步扩大公司在越南生产制造的产能，提升产品智能化水平，丰富产品类别。国内募投项目工厂也在积极推进中，厂房主体结构接近完工。公司 2024 年第一季度订单大幅增长，根据公司对未来经营情况的预测及分析，产销可以得到匹配。谢谢！

2、请问收购的越南铜业公司有盈利没有

答：投资者您好！金宏铜业（越南）有限公司为公司注册的全资子公司，目前已经实现盈利。谢谢！

3、越南工厂目前产能如何？占比公司营收多少？第二个问题铜价今年一直处于较高价格，公司库存周转 150 多天，请问如何铜价上涨对于公司净利润是否有较大影响？

答：投资者您好！公司越南工厂于 2023 年 8 月底正式投产，满产后产值约 2 亿元，一季度营收占比约 20%。公司会与供应商签订备货协议，提前约定在未来一定期间内（一般为 3-5 个月）按照确定的价格和采购量购买相应规格的铜棒，提前锁定铜棒的采购成本，减少主要原材料价格波动带来的风险。公司产品价格通常按月根据铜棒等原材料价格的变动情况和汇率变动情况，按照双方已经认可的计算方式进行相应的调整，对公司净利润不会产生较大影响。谢谢！

4、能否介绍年报中提到的两台 3D 打印机的具体情况，以及目前是否已接到航天航空阀门相关订单？

答：投资者您好！公司 3D 打印机主要是为航天航空客户提供非金属打印产品，目前尚处于研发送样阶段，还未产生实质性销售。谢谢！

5、领导，您好！我来自四川大决策 请问万得凯在未来几年内，对于智能家居和节水型卫浴产品的研发和布局有哪些具体的计划？

答：投资者您好！公司目前暂无涉猎卫浴产品领域。产品智能化、集成化是未来发展方向，公司也在积极研发智能化产品。感谢您的关注与支持！

6、您好！公司 23 年净利润大幅下降原因是什么？今年有什么对策？股利方案会有所下调吗？

答：投资者您好！2023 年公司业绩影响主要受客户端主动去库存影响。公司 2024 年第一季度营收较上年同期增长 76.55%，归属于上市公司股东

的净利润较上年同期增长 175.71%。2024 年公司将继续发挥在无铅铜技术工艺上的优势，深耕细分领域，做专做精，同时加快产品类别多元化、智能化、集成化的研发速度。公司将加大研发投入和人才培养，为产品拓展、转型提供技术支持。公司越南工厂的产能拉升也将帮助公司平衡国际贸易风险，拓展海外市场订单。2024 年是公司承上启下的一年，公司将积极培育新产品、新订单，为后续的发展做好铺垫，以良性的发展回报广大股东们。谢谢！

7、今年一季度营收利润双大幅增长，是由于越南产能释放还是国内订单增加？还是犹豫原材料上涨的原因

答：投资者您好！公司一季度营收和利润增长主要是由于客户端从去年阶段性去库存恢复到正常采购状态，订单大幅上升，同时越南工厂的投产也让产能得到一定释放。谢谢！

8、关键管理人员的报酬机制是如何设计的，如何确保与公司业绩紧密挂钩，激励管理层提升公司业绩？

答：投资者您好！公司内部制定了与岗位、能力相匹配的薪酬考核体系及董监高级管理人员薪酬管理办法，感谢您的关注。谢谢！

9、面对主要客户集中的风险，公司计划如何拓宽客户基础，分散风险？

答：投资者您好！公司将继续坚持国内国际双循环市场战略，针对国际市场，公司将紧跟市场需求，保持客户份额稳定。针对国内市场，公司将拓宽销售渠道和品牌知名度，提升内销份额，从而规避国际贸易风险。目前公司子公司浙江万得凯阀门制造有限公司已与上海良工阀门厂有限公司达成战略合作，并被授权成为上海良工国内唯一一家就楼宇水系统、空调暖通系统供暖系统及水务领域管道配套铜阀门、铜分水器、铜管件及不锈钢丝扣阀门类产品的全国市场供应及运营厂家。未来，公司内销业务将从水暖、暖通领域向水务、楼宇及燃气阀门等领域拓展，OEM、ODM 与自主品牌同步发展。谢谢！

10、请问：跌破发行价那么多，公司有没有计划购买公司股票？

答：投资者您好！公司目前暂无回购计划，如未来有相关计划，将会及时履行信息披露义务。感谢您的关注与支持！

11、公司一上市股价就破发，23 年业绩营收利润也同比下滑，请问公司管理层有没有回购增持计划？

答：投资者您好！公司目前暂无回购增持计划，如未来有相关计划，将会及时履行信息披露义务。感谢您的关注与支持！

12、公司的研发投入占比较去年是否有变化？未来几年内，公司在研发投入上有什么具体规划，特别是在无铅产品系列的开发上？

答：投资者您好！公司研发投入近年来保持相对稳定的占比。未来，公司将加大中高级技术人才梯队的打造，积极研发新材料、新领域的阀门与管件产品。目前公司已与中国计量大学理学院、浙江大学温州研究院建立合作，未来将重点就新型材料研发、加工工艺创新、管阀系统数字化集成与智能运维等课题进行深入研究，充分发挥双方技术、人才、设计、制造和市场推广的优势。谢谢！

13、您好，请问贵公司在业绩下滑时仍然选择分红的原因是什么？

答：投资者您好！根据公司制定的未来三年（2024 年—2026 年）股东回报规划及对于未来经营情况的分析，公司积极响应上市公司现金分红机制，为广大投资者提供持续、稳定的投资回报。谢谢！

14、利润分配预案中决定不进行送股或公积金转增股本，仅派发现金红利，这一决策背后的考虑是什么？未来公司的分红政策是否会有所调整？

答：投资者您好！公司根据实际经营情况及未来发展战略规划，审慎决策利润分配事项。公司高度重视回报广大投资者，并积极响应上市公司现金分红机制，为广大投资者提供持续、稳定的投资回报。谢谢！

15、2023 年公司营业收入与净利润均有所下降，请分析导致下滑的主要原因是什么？公司计划采取哪些具体措施来扭转这一局面，提升盈利能力？

答：投资者您好！2023 年，国际环境复杂严峻，全球通胀压力持续加大，全球货物贸易增长放缓。受高通胀和持续加息影响，美国居民消费和企业投资需求减弱，对公司出口业务造成较大影响。随着各发达国家主动去库存阶段的结束，公司主要出口市场美国市场的需求也大幅回暖。2024 年

第一季度公司订单大增，主要客户均保持着良好的复合增速。公司将继续坚持大客户战略，紧跟市场需求，纵向拓展合作深度，横向拓展产品种类。在业务方面公司将重点发力四个方面，分别是老客户老订单的稳定、老客户新订单的开发、新客户新订单的挖掘以及进口产品国产化替代的探索。谢谢！

16、公司在无铅铜制水暖器材领域的技术及工艺优势具体体现在哪些方面？未来如何利用这些优势进一步增强市场竞争力？

答：投资者您好！公司经过长期研发和生产积累，现已成功掌握了多种无铅铜材和无铅铜阀的冷、热成型及加工技术，能有效控制无铅铜产品在各个生产环节的质量，例如：抗脱锌、耐腐蚀、开裂等失效模式，无铅铜的加工效率已经接近于含铅铜的加工效率，实现了无铅铜阀门、管件产品的批量生产和销售。公司自 2006 年起已开始致力于无铅铜制水暖器材的研发，深耕水暖器材领域多年，目前供应北美市场的产品均为无铅铜产品，顺应了相关法律法规和环保趋势。未来公司将继续深耕无铅铜新产品的开发和制造，保持北美市场份额稳中有升。谢谢！

17、您好，请问公司将如何拓展南美及东南亚市场，拓展后对主要客户集中问题会有明显改善吗？

答：投资者您好！南美市场和东南亚市场都具有巨大的发展潜力，近年来南美和东南亚的城市化进程非常快，市场需求日益攀升。目前公司已在阿根廷市场开展业务，与阿根廷前两大给水领域品牌供应商都有合作，并计划从阿根廷向巴西等周边地区拓展。东南亚市场目前还在开发中，公司越南工厂的投产将加速后续东南亚市场的开发。公司现有客户相对比较优质，主要客户近年来的复合增速均保持正向增长。公司将通过内销外销双循环的模式，逐步提升内销份额，改善客户集中度问题。谢谢！

18、尊敬的管理层你们好，想提问两个问题，一是 2024 年第一季度的营收和利润大增，主要原因除了产品销量上升，是否有在工业阀门方面已发力？第二个问题，2023 年年报中提到公司已采购了两台 3D 打印机，请问后续公司是否将转型为生产航天航空相关产品的公司，这块业务预计对于 2024 年业绩有多大提升呢？

	<p>答：投资者您好！公司一季度大幅增长，主要原因是原有的民用建筑阀门、管件大幅增长，以及公司募投项目产品空调截止阀产品也大幅增长。内销以及工业阀门是公司下一步的重点开拓领域之一，公司正在积极筹备相关资源，目前收入贡献尚未明显体现。公司也在充分利用自身的制造加工及管理优势，结合自身资源禀赋，拓展军品制造业务，其中 3D 打印机主要是为航天航空客户提供非金属打印产品，目前尚处于研发送样阶段，还未产生实质性销售。公司将持续聚焦主营业务，在阀门、管件的基础上，结合公司优势，拓展产品门类，实现产品多元化，推动公司业务持续增长。</p> <p>谢谢！</p>
附件清单（如有）	无
日期	2024 年 5 月 8 日