

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：2024-003

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
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	2024年5月13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	<p>一、由公司管理层对2023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/142021.shtml）</p> <p>二、文字问答环节</p> <p>1、公司目前的定位和行业地位是什么情况？公司阀门业务在国内市场占比如何？</p> <p>投资者您好！公司专注于工业控制阀的研发、生产和销售；控制阀是流体输送系统（工艺管道）中的控制部件，具有截止、</p>

调节、导流、防止逆转、稳压、分流或溢流泄压等功能，是工业自动化的关键基础部件，也是智能制造的核心器件之一。公司凭借着优质的产品、专属的定制化服务以及良好的售后服务，以全场景应用为目标，在日趋激烈的行业竞争中稳步前行，树立了较高的知名度和美誉度，属于国内控制阀行业第一梯队。

关于国内市场占比问题，我们可以看《控制阀信息》杂刊统计，2023 年中国控制阀市场 TOP50 销售总额 380.47 亿元，较 2022 年的 374.84 亿元，依旧展现稳健增长趋势。在市场份额分布上，国产控制阀品牌销售额占比 41.62%，2023 年度，公司实现营业收入 11.11 亿元，同比增长 9.71%，是国内少有营业收入过 10 亿元的控制阀企业。感谢您的关注！

2、公司未来营收的增长点在哪里？

尊敬的投资者，您好！公司未来营收增长主要会体现在：一，继续扩大优势行业的市场占有；二，加大中高端领域的市场拓展；三，产业链的拓展，包括智能定位器、检维修业务，以及工艺阀领域的拓展，将成为公司未来营收增长的亮点。同时公司通过内部管理的持续完善和公司规模效应来提升利润空间。感谢您的关注！

3、请问董事长，公司今年成立分公司涉足阀门检维修行业，对于检维修行业未来的发展您怎么看？相比于同业竞争对手，力诺有哪些无可替代的优势？

投资者您好！随着这些年国家对工业基础建设的大量投入，工艺阀和控制阀的需求逐年增加。控制阀和工艺阀大量的被应用，将促进检维修业务的发展。从经济角度而言，并非所有的阀门都会实现替换，通过检维修，将提高旧阀门使用年限，从而节省使用企业的工业基础建设成本，这也将会成为使用企业的主要考量之一。所以本人预测，检维修行业的业务量将持续向好，未来发展前景光明。

关于公司在检维修方面的优势。首先，相较于单一的检维修企业，浙江力诺作为控制阀的制造商，从事控制阀的设计、

生产、销售已有 20 余年，已具有较高的品牌知名度和丰富的行业应用经验，对阀门的设计及制造工艺有着更充分的了解，更值得客户信赖；其次，在资质方面，公司在 2023 年已顺利通过中国特种设备检测研究院检维修能力评定，成为拥有该资质为数不多的企业之一；再者，近些年公司与大量的进口阀门企业进行了交流，并长期致力于对国际阀门技术进行研究和吸收，有助于公司对进口阀门产品更加了解，对进口产品的检维修和改造更加具备优势；最后，在服务上，公司具有完善的设备、成熟的服务团队，通过对生产制造系统的人员抽调，确保公司在检维修业务上可以快速响应，同时缩短检维修的周期。

总体而言，公司作为国内重点的控制阀企业，我们在资源、资质、人员匹配以及服务能力上都具有一定的优势，公司在检维修行业的发展具有较大潜力。感谢您的关注！

4、董秘，你好！请问公司是否有计划发布了 ESG 报告？截至目前，在可持续发展方面，公司都做了哪些努力？

投资者您好！公司高度重视环境保护、社会责任、公司治理方面等工作。未来在治理方面，还将继续完善现代企业治理结构、三会和管理层的运行机制，并加强风险管理和内部控制，有效防范财务和非财务层面的风险。同时加强 ESG 工作建设，实现公司高质量发展。谢谢！

5、请问公司的分红情况如何？

投资者您好！公司 2023 年度利润分配预案：拟以分红派息股权登记日的总股本 137,169,500 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 34,292,375.00 元（含税）。公司积极落实“长期、稳定、可持续”的股东价值回报机制，每年根据公司实际情况，为投资者创造长期稳定的回报。谢谢！

6、董事长，您好！看到公司最近的公告，公司间接持有克里特集团 51% 的股权，请问董事长，为何要并购这家公司？

投资者您好！间接控股克里特，是公司在工艺阀领域的战

略延伸，亦是对工艺阀业务的补充。在整个工业流程中，虽然控制阀是实现自动控制流程一个重要的设备，但是工艺阀作为通用设备，需求量更大，因此工艺阀的市场总量是大于控制阀的。克里特集团具有丰富的市场应用经验、行业准入资质以及客户资源，其主要服务的中国石油、中国石化、中国海油、国家管网、中国电力等行业巨头正是目前公司重点拓展的对象。因此间接控股克里特集团不仅有助于公司产品品类的延伸，也将通过市场资源的互用，助力公司在高端领域的发展，提高公司的市场竞争力；同时借助公司的品牌影响力及资源，亦将提高克里特集团未来的市场竞争力。实现 1+1 大于 2 的效果，推动双方更好的发展。感谢您的关注！

7、董秘，你好？国家通过了《推动大规模设备更新和消费品以旧换新行动方案》，坚持鼓励先进、淘汰落后对公司来说算利好吗？

投资者您好！控制阀作为实现流程工业自动化和智能化的核心部件，是未来实现流程工业转型升级的必备部件。国家通过了《推动大规模设备更新和消费品以旧换新行动方案》，这一政策的出台，明确体现了国家对提升工业设备效能、促进节能减排的坚定决心，有利于控制阀需求的提升。感谢您的关注。

8、“内生+外延”双引擎战略进展情况如何？

投资者您好！2023 年度，公司强化内部管理，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，依托稳健的客户关系网络，不断提升竞争优势，提升市场占有率，并加强人才、技术的储备，为迎接公司新一轮的发展奠定基础。

针对公司下游行业，公司持续深挖优势行业精细化工行业，并加大对石油石化、煤化工、矿业等战略行业的市场渗透力度。与此同时，为完善上下游产业链结构，公司积极推进战略扩张和业务多元化部署，涉足阀门定位器、检维修、工艺阀等产业。感谢您的关注！

9、应收账款金额高达数亿元，能否解释一下原因？其中未能如

期收回的比例有多高？

尊敬的投资者，您好！公司 2023 年实现营业收入 11.11 亿元，同比增长 9.71%，2023 年末应收账款净值 6.90 亿元，同比增长 23.69%。公司应收账款增长主要原因为营收增长，公司销售以招投标为主，合同账期以响应投标条款为主，不存在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，坏账准备计提率较高，实际坏账损失极低。同时，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。

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。感谢您的关注！

10、2023 年以来公司的应收帐款逐季增加，年末占营收比超过 62，创出公司上市来最高，在同类公司中也是遥遥领先。公司是不是产品竞争力不够只能靠信用扩张模式来提高营收？如前述，公司的营收却在徘徊甚至下降中，是不是预示着这种靠信用扩张的模式已经到了天花板？而不断高攀的应收帐款不但极大降低公司资金的使用效率，而且每年不断增加的坏账计提也在不断侵蚀公司的利润，请问你们有没有具体的措施来切实降低应收帐款？

尊敬的投资者，您好！公司 2023 年实现营业收入 11.11 亿元，同比增长 9.71%，2023 年末应收账款净值 6.90 亿元，同比增长 23.69%。公司应收账款增长主要原因为营收增长，公司销售以招投标为主，合同账期以响应投标条款为主，不存在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，坏账准备计提率较高，实际坏账损失极低。同时，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。

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。感谢您的关注!

11、公司在品牌建设和市场潜力挖掘方面拥有哪些策略?

投资者您好!在品牌建设方面,公司将持续扩大“按需响应”品牌效应。坚持以客户体验为核心,构建“产品体验+服务体验”双轮驱动的服务管理模式,以服务促进发展,用服务创造价值,强化主动服务意识,不断拓宽“按需响应”的内涵与边界,更好地满足客户对高质量服务的期待。从而进一步满足客户全场景应用需求。同时,贯彻“好产品”策略,着力加强技术系统建设,全面提升人才队伍专业素质,实现技术创新与产业升级的双重目标;通过深入梳理并优化技术流程,公司对“技术中心”、“IE 工程部”和“品管部”进行功能重组,构建起涵盖设计、工艺实施与品质管控的三维质量保障体系,以此形成良性循环,让过程变得可控有效,从而实现产品的稳定可靠。此举将对公司在中高端产品系列应用中形成竞争优势,为进一步打开中高端产品应用市场奠定坚实的技术基础,加强质量支撑,打造有国际影响力的“中国制造”品牌。

在市场潜力挖掘方面,2024 年度公司仍将以主营业务发展为主,加大下游市场的开发力度,多行业布局,在深耕精细化工等优势行业的同时,加强石油石化、煤化工、矿业等战略行业的突破力度,提升公司的市场占有率。此外,公司将完善在定位器、检维修以及工艺阀等领域的布局,实现业务新增长。感谢您的关注!

12、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? 下一步市场拓展方向?

投资者您好!根据公司 2023 年年度报告数据显示,化工业占公司营业收入的 69.60%,纸浆造纸业占公司营业收入的

12.14%，环保业占公司营业收入的 7.64%，石油石化业占公司营业收入的 5.12%，其他行业占公司营业收入 5.33%。2024 年公司仍将以主营业务发展为主，加大下游市场的开发力度，多行业布局，在深耕精细化工等优势行业的同时，加强石油石化、煤化工、矿业等战略行业的突破力度，提升公司的市场占有率。感谢您的关注！

13、就想问问股价一直跌，业绩突然间就不好了是怎么回事

投资者您好！公司 2024 年一季度营收同比有所下降，与行业发展的周期性及业绩实现的季节性特征有关，公司业绩变化属于正常的波动。展望行业未来，管理层充分相信不排除短期承压，但是对公司业绩长期看好。感谢您的关注！

14、公司未来的资本开支计划如何，是否有大规模的投资或扩张计划？

投资者您好！公司的发展战略：以高质量发展为目标，深耕主营业务；通过“内生+外延”双轮驱动，开拓市场、扩大产业规模，推动产业优化升级；因此未来不排除会收购其他企业。公司投资布局将会根据公司战略发展规划以及公司实际经营情况多角度评估风险、审慎决策，选择合适标的。公司如有收购计划等重大经营信息，将根据相关规定及时履行信息披露义务。

15、公司在数字化建设方面有哪些亮点和落地？未来又有何战略规划？

投资者您好！公司积极构建先进的数字化基础设施，通过打造华为智能模块化数据中心，利用华为在信息技术领域的先进技术和解决方案，实现数据中心的高效、灵活和智能化运营，为公司的各项业务提供强大的数据处理与存储能力，以及稳定的 IT 服务支持。

同时，公司通过 ERP 企业资源计划系统、MES 车间执行层的生产信息化管理系统、PLM 产品生命周期管理系统、BI 决策平台系统、APS 高级计划与排程系统、CPS 车间物联网系统等，实现车间设备联网，实时数据采集和可视化管理，以推动公司

生产、供应、能源管理等系统更深层的交互与联动，促进公司资源整合、成本优化；有助于推动公司的数字化、智能化转型，为公司持续推进数字工厂建设打下坚实基础。

16、公司 2024 年发展规划和经营目标如何？公司打算如何实现长期发展？

投资者您好！2024 年，公司将面临更大的压力。自上市以来，公司发展较为快速，尤其是 2021 年至 2022 年，公司处于高速发展的状态下；2023 年公司则进入了一个相对平稳增长的状态。从目前来看，2024 年的整个市场环境相对而言，竞争可能会更加激烈。

因此 2024 年度，公司需要更加深入了解市场、进行更有效的规划，才能实现预期的目标。公司仍将以深耕主营业务为主，加强市场应用的拓展，提高品牌影响力。精细化工作为公司优势下游行业，亦是公司主要市场业务的来源，公司将加强对其的布局，并加大相关的产品研发力度，拓宽公司产品在该行业的应用范围，从而提高公司在精细化工行业的市场占有率。同时，公司将持续加强战略行业的开拓，如石油、石化、能源等行业；通过在高端领域应用业绩来拓宽公司在控制阀的应用的范围，提升在石油、石化类的销售占比。

另外，在外延方面，公司进行多元化布局，并取得了一定的成果。比如，增资控股“克里特机械设备”，投资设立“瑞恪智能装备”、投资丰瓷等。公司将利用公司的市场资源和影响力去推动前述公司的发展，尽可能的促使它们成为公司业绩的一种增量和补充，因此工艺阀、防腐管道、检维修的拓展也会是公司未来的发展重点之一。

公司也将加强内部的管理提升，进一步加大数字化的建设，加大科技的应用，提高人才的素质。在响应国家新质生产力的要求下，来提高公司的生产力水平和管理水平。

综上，公司将通过内部的持续管理升级、人才培养和外部的积极拓展，来实现 2024 年的业绩突破。

17、作为公司的实控人，您对公司 2024 年经营计划，侧重点有哪些？有哪些规划？

投资者您好！2024 年，公司将面临更大的压力。自上市以来，公司发展较为快速，尤其是 2021 年至 2022 年，公司处于高速发展的状态下；2023 年公司则进入了一个相对平稳增长的状态。从目前来看，2024 年的整个市场环境相对而言，竞争可能会更加激烈。

因此 2024 年度，公司需要更加深入了解市场、进行更有效的规划，才能实现预期的目标。公司仍将以深耕主营业务为主，加强市场应用的拓展，提高品牌影响力。精细化工作为公司优势下游行业，亦是公司主要市场业务的来源，公司将加强对其的布局，并加大相关的产品研发力度，拓宽公司产品在该行业的应用范围，从而提高公司在精细化工行业的市场占有率。同时，公司将持续加强战略行业的开拓，如石油、石化、能源等行业；通过在高端领域应用业绩来拓宽公司在控制阀的应用的范围，提升在石油、石化类的销售占比。

另外，在外延方面，公司进行多元化布局，并取得了一定的成果。比如，增资控股“克里特机械设备”，投资设立“瑞恪智能装备”、投资丰瓷等。公司将利用公司的市场资源和影响力去推动前述公司的发展，尽可能的促使它们成为公司业绩的一种增量和补充，因此工艺阀、防腐管道、检维修的拓展也会是公司未来的发展重点之一。

公司也将加强内部的管理提升，进一步加大数字化的建设，加大科技的应用，提高人才的素质。在响应国家新质生产力的要求下，来提高公司的生产力水平和管理水平。

综上，公司将通过内部的持续管理升级、人才培养和外部的积极拓展，来实现 2024 年的业绩突破。

18、报告显示，公司 2023 年出口营业收入下降 9.78%，请问主要原因是什么？公司在海外市场拓展方面有哪些计划和打算？

尊敬的投资者您好，公司 2023 年直接出口营收为 4207.15

万元，同比下降 9.78%。由于公司近年开拓的国际业务以间接出口为主，即国外客户在国内设立采购公司，通过采购公司进行出口，不纳入到出口业绩。

公司将持续开拓国际业务，为公司营收贡献业绩。感谢您的关注！

19、公司四月份增资的龙游克里特机械所有者权益为-4186 万元，2023 年营业收入 3550 万元，净利润为-1114.6 万元；2024 年营收 425 万元，净利润 3535.81 万元。报告中没有给出具体说明。请具体说明一下为什么拿 2456 万元去增资一家净资产为-4186.05 万元，而且占比仅为 51。公司所披露的信息寥寥无几，在增资过程中有没有存在利益输送等不当行为，侵害小股东利益情况？

投资者您好！本次增资克里特，是公司在工艺阀领域的重要布局。有助于公司拓宽产业链，提升产品技术，提高公司在中高端领域的综合竞争力，突破行业壁垒，尤其是石油石化、天然气管道等行业，与公司目前业务和市场开拓计划具有较强的协同效应。克里特集团拥有相较于竞争对手更为丰富的行业准入资质。先后取得中石油一级供应商、中石化网络供应商、中海油、中燃采购网会员、中国电力商务网网络供应商、台塑网供应商、华电集团供应商、中国通用机械工业协会阀门分会会员单位、中国燃气协会会员等资格。特别是在大口径全焊接球阀、金属硬密封球阀、高温高压球阀、顶装式球阀、三通和四通球阀等高端细分领域，积累了深厚的技术底蕴和丰富的客户资源，主要服务于中国石油、中国石化、中国海油、国家管网、中国电力等行业巨头。

本次增资不存在利益输送和侵害小股东的利益情形。感谢您的关注！

20、从 2023 年第三季度以来，公司净利润同比就连续下跌，第三第四季度下滑 20 左右，营业收入也开始踟躇不前。今年第一季度更是直接变脸，营收下降 20，净利润更是断崖式下跌 74

多净利润如此大幅度下降既没有预告且季报中居然连句像样的解释都没有，同类公司一季报大都能保持一定比例的增加。请问到底是什么原因造成营收净利润双降尤其是净利润如此大幅度地下滑？

尊敬的投资者，您好！公司一季度营收下降 20.77%，主要受在手订单下降影响；净利润同比下降 74.06%，主要原因为一是营收下降，二是个别低毛利订单在一季度交付，造成毛利率下降，另因公司加强销售市场开拓增加了费用，使净利润同比下降较大。

公司在营收增长和提升利润方面，将继续扩大现有优势行业的市场占有；增加中高端领域的应用和市场拓展；拓展产业链，特别对智能定位器、检维修业务以及对工艺阀业务的拓展，都将可能为公司带来营收的增长。同时公司将通过内部管理的完善和公司规模效应来提升公司的利润空间。

21、公司股价长期低迷 作为控股股东。陈董事长有何增持计划

投资者您好，陈董事长未来如有增持计划，公司将按照相关规定及时履行信息披露义务。感谢您的关注。

22、控制阀行业发展概况如何？成长性如何？公司在行业内的地位和竞争优势如何？

投资者您好！关于行业成长性问题，我们可以看《控制阀信息》杂刊统计，2023年中国控制阀市场 TOP50 销售总额 380.47 亿元，较 2022 年的 374.84 亿元，依旧展现稳健增长趋势。在市场份额分布上，国产控制阀品牌销售额占比 41.62%，2023 年度，公司实现营业收入 11.11 亿元，同比增长 9.71%，是国内少有营业收入过 10 亿元的控制阀企业。

公司专注于工业控制阀的研发、生产和销售；控制阀是流体输送系统（工艺管道）中的控制部件，具有截止、调节、导流、防止逆转、稳压、分流或溢流泄压等功能，是工业自动化的关键基础部件，也是智能制造的核心器件之一。公司凭借着优质的产品、专属的定制化服务以及良好的售后服务，以全场

景应用为目标，在日趋激烈的行业竞争中稳步前行，树立了较高的知名度和美誉度。感谢您的关注！

23、公司如何看待工业 4.0、智能制造等概念对公司生产经营的影响？公司在智能制造方面有哪些落地和亮点？

投资者您好，控制阀其集电子信息、机械、传感器、材料、软件、控制、流体动力学、流体仿真学等技术为一体，属于国家战略性新兴产业产品，技术含量较高，行业整体属于技术密集型行业,是流体输送系统（工艺管道）中的控制部件，亦是工业自动化的关键基础部件和智能制造的核心器件之一。随着工业 4.0 和智能制造的概念发展，工业自动化和制造智能化成为工业发展的重要目标，尤其是在传感器技术、智能控制系统、信息处理技术等领域的发展，对控制阀的需求将不断释放。

2023 年成立控股子公司“瑞恪智能装备(绵阳)有限公司”，其主要业务是阀门定位器及阀门附件研发、生产和销售，这一举措将加快智能控制阀附件的研发进程以及推进其在实际场景中的广泛应用，从而促进企业的智能化升级转型，为公司的发展奠定基础。

24、报告显示，公司 2023 年营收和净利润实现双增长，驱动业绩增长的因素是什么？公司将如何维持这一增长？

投资者您好！2023 年是公司“十四五”发展战略承上启下的一年。这一年，也是国内控制阀市场面临着深刻的变革与挑战的一年，市场竞争的激烈程度却日益加剧，项目需求未达预期爆发式增长，价格竞争尤为突出。面对充满挑战的市场环境，公司董事会及经营管理层紧密围绕公司战略部署以及年度经营管理目标，保持稳健发展。公司依旧以高质量发展战略为导向，聚焦并深耕主营业务；坚定实施“内生+外延”双引擎战略，开拓市场、扩大产业规模，推动产业结构优化升级；同时强化内部管理，以精细化、规范化管理为重点，凭借过硬的产品质量和服务，依托稳健的客户关系网络，不断提升竞争优势，提升市场占有率，并加强人才、技术的储备，为迎接公司新一轮的

发展奠定基础。

未来，公司仍以高质量发展为目标，深耕主营业务；通过“内生+外延”双轮驱动，开拓市场、扩大产业规模，推动产业优化升级；在十四五末，让“浙江力诺”成为流体控制领域头部品牌之一。感谢您的关注！

25、面对宏观经济波动，公司是否有灵活的业务调整策略，比如多元化供应链以降低单一原材料价格波动的影响？

投资者您好，面对宏观经济波动，公司采取灵活的业务调整策略是非常关键的，以确保其长期稳定发展和竞争力。多元化供应链是其中一种有效的策略，旨在降低对单一原材料来源或市场的依赖性，从而减少价格波动、供应中断等风险。同时，与供应商建立长期合作关系，保持一定的竞争性采购策略，确保供应商在价格和服务上保持竞争力。加强与供应商的沟通和合作。利用大数据等技术优化供应链管理，提高响应速度和决策效率，更好地预测和应对市场变化。同时，加强全面的风险管理体系，定期进行供应链风险评估，制定应对突发事件的预案。通过实施这些策略，公司可以提高其业务的灵活性和韧性，有效应对外部宏观经济环境的波动，保障企业的可持续发展。

26、在市场竞争加剧的环境下，浙江力诺如何利用自身的品牌和技术优势，加强与客户的深度绑定，形成稳定的合作伙伴关系？

尊敬的投资者，您好！公司持续提升品牌形象，强调品牌背后的技术实力、质量保证和服务承诺。通过成功案例分享、参与行业标准制定等方式，增强市场对品牌的认可度和信任度。同时，公司依托自身技术优势，不断研发创新产品和服务，满足客户个性化需求。提供定制化解决方案，解决客户痛点，提升客户满意度和依赖度。并且，保持对行业趋势的敏锐洞察，前瞻性地为客户提供未来导向的产品和技术支持。

27、针对目前竞争格局，公司有没有什么推进营业收入增长的产品、销售策略？有哪些新增长点值得市场期待？

投资者您好，2024 年公司仍将以主营业务发展为主，加大下游市场的开发力度，多行业布局，在深耕精细化工等优势行业的同时，加强石油石化、煤化工、矿业等战略行业的突破力度，提升公司的市场占有率。此外，公司将完善在定位器、检维修以及工艺阀等领域的布局，实现业务新增长。感谢您的关注！

28、公司产能利用率如何？一季度产能是否有所提升？

尊敬的投资者，您好！公司 2024 年一季度营收为 1.82 亿元，同比下降 20.77%，部分订单受客户现场接收条件影响，未实现提货。一季度营收数据体现产能利用率略有下降。后续公司将持续优化生产计划系统及供应链系统，提升产能利用率。感谢您的关注！

29、光伏、锂电行业阶段性降温，对公司控制阀业务的生产经营产生何种影响？

尊敬的投资者，您好！光伏和锂电行业作为新能源领域的两大重要分支，近年来经历了快速发展，同时也带动了上游原材料、设备制造等相关产业链的快速增长。控制阀作为自动化控制系统中的关键元件，广泛应用于各种工业过程控制中，包括在光伏和锂电生产过程中的温度、压力、流量等关键参数的精确控制。面对光伏、锂电行业阶段性降温，公司将通过深入市场调查研究，整合行业数据，分析供需关系，根据市场发展情况，及时调整行业布局。谢谢！

30、公司目前的产能利用率是多少同比、环比有没有下降？如有是什么原因，是不是订单量不足？有没有具体的应对措施。

投资者您好！从公司对现有工厂的规划和预测来看，预计未来产能能满足公司每年 15 亿元的生产产值需求。后续公司将加强市场开拓，持续优化生产计划系统及供应链系统，提升产能利用率。感谢您的关注！

31、作为保荐人，在投资者关系管理方面，您有哪些建议或意见

尊敬的投资者，您好！公司高度重视投资者关系工作，通过深圳证券交易所上市公司投资者关系互动平台、接待投资者来信、来电、来访等方式保持了与投资者的良好互动。作为券商，我们建议公司保持与注重与投资者的交流沟通，及时披露信息。谢谢！

32、目前在国内外阀门市场份额情况如何？

投资者您好！根据《控制阀信息》杂刊统计，2023年中国控制阀市场 TOP50 销售总额 380.47 亿元，较 2022 年的 374.84 亿元，依旧展现稳健增长趋势。在市场份额分布上，国产控制阀品牌销售额占比 41.62%。感谢您的关注！

33、独董你好，你一个月去几趟公司，参会情况如何？

投资者您好，我时刻关注公司日常经营、三会及专门委员会运作情况，并视需要到访公司参会或开展相关工作。谢谢！

34、公司设立子公司浙江力诺阀门再制造和孙公司诺特阀门维修的主要目的是什么？对公司生产经营带来什么样的影响？

尊敬的投资者，您好！公司于 2023 年顺利通过中国特种设备检测研究院检维修能力评定，代表了公司的基本资质、资源条件、QHSE 管理体系建立与运行以及检维修项目管理等均符合《检维修能力评定技术规范》。在此基础之上，公司设立全资子公司“浙江力诺阀门再制造有限公司”，并在内蒙古设立孙公司“诺特阀门维修（内蒙古）有限公司”，此举将有利于公司贴近服务区域市场，提高响应速度和服务效率，实现本地化服务和快速技术支持，进一步提升客户满意度和忠诚度，同时也有利于公司在广阔的内蒙乃至北方市场中占据有利地位，拓宽业务范围。

并且，随着这些年国家对工业基础建设的大量投入，工艺阀和控制阀的需求逐年增加。控制阀和工艺阀大量的被应用，将促进检维修业务的发展。从经济角度而言，并非所有的阀门都会实现替换，通过检维修，将提高旧阀门使用年限，从而节省使用企业的工业基础建设成本，这也将会成为使用企业的主

要考量之一。未来检维修行业的业务量将持续向好。感谢您的关注！

35、公司主要客户有哪些？有无存在重大依赖？

尊敬的投资者，您好！截至 2023 年 12 月 31 日，前五名客户合计销售金额仅占年度销售总额比例 14.47%，不存在依赖问题。感谢您的关注。

36、公司控制阀方面的订单是否充裕？2023 年及 2024 年第一季度的销售情况如何？

尊敬的投资者，您好！截至 2023 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 2.59 亿元（不含税）。一季度在手订单数据未披露，可参考季度报告中合同负债金额，2024 年一季度末，公司的合同负债为 2919.55 万元，同比增加 4.8%。感谢您的关注！

37、限制性股票激励计划如何确保吸引和保留关键人才，特别是在研发和市场营销领域的人才？

投资者您好，公司一直重视人才建设，注重吸引、保留和激励关键人才，使员工合理分享公司经营成果。因此公司于 2022 年实施限制性股票激励计划，不仅基于对员工过往工作付出和贡献的肯定和回报，同时也是为了吸引和留住优秀人才，充分调动其积极性和创造性，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，有利于企业的长期发展，是一种长效激励机制。公司本次的限制性股票激励计划中包含研发及市场营销领域的人才。谢谢！

38、公司在下游行业的业务占比情况如何？在业务多元化方向上，公司有何计划和战略？目前成熟度如何？

投资者您好，根据公司 2023 年年度报告数据显示，化工业占公司营业收入的 69.60%，纸浆造纸业占公司营业收入的 12.14%，环保业占公司营业收入的 7.64%，石油石化业占公司营业收入的 5.12%，其他行业占公司营业收入 5.33%。

2023 年度，公司深入市场调查研究，整合行业数据，根据市场

发展情况完善行业布局。针对公司下游行业，公司持续深挖优势行业精细化工行业，并加大对石油石化、煤化工、矿业等战略行业的市场渗透力度。与此同时，为完善上下游产业链结构，公司积极推进战略扩张和业务多元化部署，公司对“武汉旭日华环保科技股份有限公司”进行战略参股投资，设立全资子公司“浙江力诺阀门再制造有限公司”、孙公司“诺特阀门维修（内蒙古）有限公司”、控股子公司“瑞恪智能装备（绵阳）有限公司”。

武汉旭日华环保科技股份有限公司的下游客户群体与公司的战略定位及发展需求高度契合，有力地推动了本公司战略层次的深化对接与市场诉求的有效响应；浙江力诺阀门再制造有限公司以及诺特阀门维修（内蒙古）有限公司的设立则是基于公司检维修业务。报告期内，公司成功通过了中国特种设备检测研究院的检维修能力评定，这标志着公司已具有相应的服务资质和高标准的专业服务能力，设立子公司以及孙公司，有助于强化并加速公司在全国范围内的检维修服务网络建设，提高服务响应速度和效率；瑞恪智能装备（绵阳）有限公司主要业务是阀门定位器及阀门附件研发、生产和销售，这一举措将加快智能控制阀附件的研发进程以及推进其在实际场景中的广泛应用，从而促进企业的智能化升级转型，为公司的发展奠定基础。

另，截至今日，公司已控股龙游克里特设备有限公司，并间接控股克里特集团有限公司，是公司在工艺阀领域的战略延伸。

2024年公司仍将以主营业务发展为主，加大下游市场的开发力度，多行业布局，在深耕精细化工等优势行业的同时，加强石油石化、煤化工、矿业等战略行业的突破力度，提升公司的市场占有率。此外，公司将完善在定位器、检维修以及工艺阀等领域的布局，实现业务新增长。感谢您的关注！

39、公司一季度净利润出现大幅度的下滑是什么原因？

尊敬的投资者，您好！公司 2024 年一季度营业额同比有所下降，与行业发展的周期性及业绩实现的季节性特征有关，公司业绩变化属于正常的波动。公司 2024 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 2024 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 2024 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 2023 年度营业收入 111,120.57 万元，同比增长 9.71%，在 2023 年良好的市场基础及内部管理持续上升情况下，展望行业未来，管理层充分相信不排除短期承压，但是对公司业绩长期看好。感谢您的提问！

40、高比例的研发投入和丰富的专利储备是公司的重要优势。未来如何强化产学研合作，快速将科研成果转化为市场竞争力强的产品？

投资者您好，公司坚持走自主研发与产学研相结合的道路，加强与科研院所、高校的合作，建立了面向市场需求、内外协同的研发模式，构建了规范、标准、高效的研发体系。未来，公司将一如既往加强技术研发，以客户需求、应用痛点为导向，跟随国内控制阀行业发展趋势，不断研发满足客户工况的新技术、新产品，不断扩充产品类型，提升产品展质量；并强化与高校开的产、学、研合作项目，推动科研成果转换和产品落地。谢谢！

41、一季度利润同比去年大幅下降，是否能解释一下原因？二季度能否保持或高于去年的利润？

尊敬的投资者，您好！公司 2024 年一季度营业额同比有所下降，与行业发展的周期性及业绩实现的季节性特征有关，公司业绩变化属于正常的波动。公司 2024 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 2024 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 2024

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 2023 年度营业收入 111,120.57 万元,同比增长 9.71%,在 2023 年良好的市场基础及内部管理持续上升情况下,展望行业未来,管理层充分相信不排除短期承压,但是对公司业绩长期看好。感谢您的提问!

42、产品线的持续创新和定制化服务是否能帮助公司更好地满足客户需求,从而在竞争激烈的市场中脱颖而出?

投资者您好,控制阀一般是通过传感器将温度、压力、流量等数据传输至中控系统,触发阈值通过驱动部分自动控制阀门开合程度,改变流体流量,从而保证项目自动化、智能化的运作,因此产品本身是具有一定的定制属性。公司长期专注于工业控制阀的研发、生产和销售,积累了丰富的行业经验和卓越的定制化设计与制造能力,在工业控制阀领域始终保持着技术创新和产品质量的核心竞争力。未来,公司将继续以客户需求、应用痛点为导向,跟随国内控制阀行业发展趋势,比如技术迭代、材料更新等,不断研发满足客户工况的新技术、新产品,从而满足客户的使用需求,以增加公司的竞争力。谢谢!

43、公司 2023 年研发投入如何,主要用于哪些研发领域?是否有持续研发创新能力?

尊敬的投资者,您好!公司 2023 年研发投入金额为 4271.18 万元,同比增长 18.58%。公司研发方向主要:一是,高端控制阀的研发;如:大口径大压差、高温高压及超低温等产品;二是,针对控制阀各部件材料的改进、驱动力矩的优化及产品的改良;三是,针对下游未来可能出现的新行业、新工艺、新要求,公司提前做好相关产品的设计、适配及验证。公司重视研发投入、研发人员的引进及发展,重视研发成果,公司近几年业绩快速增长,较多地得益于研发成果的应用。感谢您的关注!

44、如何看待公司近期股价表现?

投资者您好!股价的波动受市场环境、行业预期、投资人情绪等多方面因素影响,公司对所从事的行业前景以及公司未

来的发展前景充满信心。公司的管理层一直专注于经营管理，对二级市场股价的波动始终保持关注及重视价值维护。公司将专注经营，深耕主营业务；通过“内生+外延”双轮驱动，开拓市场、扩大产业规模，推动产业优化升级，通过高质量发展提升公司长期投资价值；同时，加强与投资者以及资本市场的沟通，多维度提升公司资本市场形象和品牌价值，积极争取更多的认可。谢谢！

45、鉴于公司在石油、石化、化工等多个领域的成功应用，未来能否进一步拓宽产品应用范围，比如进入新能源、环保或生物医药等新兴产业领域，以捕捉新的增长点？

投资者您好，公司下游行业包括新能源、环保及生物医学等新兴领域。公司将深入市场调查研究，通过整合行业数据，分析供需关系，根据市场发展情况，及时调整行业布局，以把握发展机遇。谢谢！

46-47、浙江力诺上市约四年来，股价一路下滑，几乎没有没有像样的反弹，期间投资力诺的投资者几乎没有获利者，投资体验非常差。更令人心寒的是大股东解禁的当天实控人之一就迫不及待地抛出减持计划。而目前面对如此低迷的市场表现，公司却没有任何提振股价（包括不限于回购）的措施，而同期回购的上市公司比比皆是，公司管理层是否对公司的前途不看好？公司有稳定市场预期的计划吗？

投资者您好！股价的波动受市场环境、行业预期、投资人情绪等多方面因素影响，公司对所从事的行业前景以及公司未来的发展前景充满信心。公司的管理层一直专注于经营管理，对二级市场股价的波动始终保持关注及重视价值维护。公司将专注经营，深耕主营业务；通过“内生+外延”双轮驱动，开拓市场、扩大产业规模，推动产业优化升级，通过高质量发展提升公司长期投资价值；同时，加强与投资者以及资本市场的沟通，多维度提升公司资本市场形象和品牌价值，积极争取更多的认可。谢谢！

48、您好，请问贵公司 2023 年增加的研发投入主要运用在了哪些方面？

尊敬的投资者，您好！公司的研发主要在以下几个方面。一是，高端控制阀的研发；如：大口径大压差、高温高压及超低温等产品。二是，针对控制阀各部件材料的改进、驱动力矩的优化及产品的改良。三是，针对下游未来可能出现的新行业、新工艺、新要求，公司提前做好相关产品的设计、适配及验证。感谢您的提问！

49、公司目前的在手订单情况如何？

尊敬的投资者，您好！截至 2023 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 2.59 亿元。谢谢！

50、你好，公司下游行业占比分别是什么情况？

尊敬的投资者，您好！根据公司 2023 年年度报告数据显示，化工业占公司营业收入的 69.60%，纸浆造纸业占公司营业收入的 12.14%，环保业占公司营业收入的 7.64%，石油石化业占公司营业收入的 5.12%，其他行业占公司营业收入 5.33%。谢谢！

51、资产减值损失的减少显示出风险控制能力的提升，公司如何进一步优化资产管理，提高资金使用效率？

投资者您好，公司重视资产管理，特别是产能利用、存货周转和应收账款周转。公司将持续优化生产计划系统、供应链系统以提升产能利用率；持续优化存货智能化管理，提升存货周转；加大销售回款力度和客户售前资信管理等手段，提升应收账款周转。通过以上资产管理，提升资金使用效率。感谢您的关注！

52、公司有什么措施来提升股价，回报投资者？

投资者您好！公司的管理层一直专注于经营管理，对二级市场股价的波动始终保持关注及重视价值维护。公司将专注经营，深耕主营业务；通过“内生+外延”双轮驱动，开拓市场、扩大产业规模，推动产业优化升级，通过高质量发展提升公司

长期投资价值；同时，加强与投资者以及资本市场的沟通，多维度提升公司资本市场形象和品牌价值，积极争取更多的认可。谢谢！

53、公司毛利下降是什么原因？

尊敬的投资者，您好！公司 2023 年毛利率为 24.74%，同比 2023 年上升 0.81 个百分点。公司 2024 年一季度毛利率为 22.24%，同比 2023 年一季度下降了 4.01 个百分点。从以上数据看，2023 年毛利率呈上升，2024 年一季度呈下降，一季度下降原因主要是营收同比下降造成固定费用分摊上升，及个别低毛率订单在一季度交付造成对整体毛利率的影响。感谢您的关注！

54、对于提升 ESG 绩效，企业有何举措和计划？

投资者您好！公司高度重视环境保护、社会责任、公司治理方面等工作。未来在治理方面，还将继续完善现代企业治理结构、三会和管理层的运行机制，并加强风险管理和内部控制，有效防范财务和非财务层面的风险。同时加强 ESG 工作建设，实现公司高质量发展。谢谢！

55、您好！我来自四川大决策，请问公司能否受益于大规模设备更新政策？

尊敬的投资者，您好！大规模设备更新政策，有助于提升市场需求。阀门作为工业设备的重要组成部分，其定期维护与高效检修服务的需求将随之大幅增长。另外，公司致力于为客户提供定制化产品，结合检维修业务能更好地服务于客户技术改造和个性化产品的需求。感谢您的提问！

56、一季度已经过去，请问经营状况如何？较去年同期是否有好转？2024 年的业绩目标是什么？

尊敬的投资者，您好！公司 2024 年一季度营收同比有所下降，与行业发展的周期性及业绩实现的季节性特征有关，公司业绩变化属于正常的波动。公司 2024 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 2024 年度经营计划的管理控

	<p>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 2024 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 2023 年度营业收入 111,120.57 万元，同比增长 9.71%，在 2023 年良好的市场基础及内部管理持续提升情况下，展望行业未来，管理层充分相信不排除短期承压，但是对公司业绩长期看好。感谢您的提问！</p> <p>57、您好，贵公司去年利润波动不大，研发支出上升较多，请问 2024 会调整计划吗？研发支出是否会继续加大投入呢？</p> <p>尊敬的投资者，您好！公司市场战略定位为多行业进入，随着公司在新能源、石油石化、现代煤化工、化工行业的深入，及更多更好地服务于客户，解决客户应用痛点，公司重视研发投入，持续加大研发投入将是公司坚定的长期战略。2023 年研发投入同比上年增长 18.58%，除研发项目增长之外，还因公司股权激励研发人员比重较高，所产生的股份支付原因造成。感谢您的关注！</p>
附件清单(如有)	无
日期	2024 年 05 月 13 日