

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：2023-001

投资者关系活动类别	<input checked="" type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input type="checkbox"/> 路演活动 <input checked="" 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	诺安基金：张伟民、国泰基金：谢泓材、国泰君安：徐乔威、曾大鹏。
时间	2023年3月15日下午14:00-17:00
地点	浙江万得凯流体设备科技股份有限公司会议室
上市公司接待人员姓名	董事长：钟兴富、总经理：陈方仁、副总经理：陈金勇、销售总监：康立峰、财务副总监：吴文华。
投资者关系活动主要内容介绍	<p>一、公司基本情况介绍</p> <p>公司董事长、总经理介绍了公司的基本情况</p> <p>二、互动交流，内容如下：</p> <p>1、海外整体市场需求怎么样，公司怎么去拓展？</p> <p>答：关于市场需求问题，公司在春节后安排相应人员对美国的重点客户进行走访，同时参加了美国 AHR 暖通展会。接待了将近 20 多家客户，也了解到客户库存较高，有些大型连锁建材超市库存也很足，近期订单预估较少；但今年前期会恢复正常需求，而且现有的老客户对公司的产品品质、价格、及售后服务均表示满意，都有进一步加强战略合作的预期。据公司目前最大的客户判断，美联储加息将导致全球经济出现萎缩的情况，但影响有限，美国国内需求预计在 23 年年末开始往上走。</p> <p>2、美国的库存多是什么原因？库存什么时候可以使用完？</p>

答：之前主要是因为新冠原因，导致美国物流系统出现问题，大部分人会选择储存各种物资，所以客户会预先储备产品，为满足终端需求量。预计今年前期可以使用完。

3、对于发展自有品牌这一块，有什么相应的计划吗？

答：公司将以暖通为切入点，有序筹备开拓国内销售市场，逐步发展自有品牌战略。

4、越南的具体情况可以介绍下吗？

答：越南厂区占地 20000 m²左右，厂区内拥有从原材料下料开始到成品检验的全流程、自动化生产车间；第一批生产检测设备已经到厂并安装到位，预计 4 月份开始正试生产；第二批设备将于二季度抵达，并将按照既定计划实施安装、测试。

5、公司的制造成本比国外竞争对手低多少？

答：原材料全球统一定价，欧洲生产成本较我司高约 30%左右，相比之下公司体量较大且具有生产规模效应。

6、原材料占比高，但为什么材料价格变动对毛利率的影响较小？

答：产品价格中原材料成本占比大致在 55%-65%之间，客户每年年底预估次年订单数量，公司会基于客户每个月的预测订单数量进行原材料采购。公司与客户有确认的产品调价公式，当月价格基本上根据前一个月的平均铜价和汇率进行调整，能在一定程度上将原材料和汇率波动风险转移至下游客户，使毛利率保持相对稳定。

7、对欧洲市场定位公司如何看待？

答：因为欧美发达国家和地区对产品品质要求较高，有严格的质量标准和认证要求，对生产企业的研发设计能力和工艺水平要求较高，尤其美国，其阀门和管件产品的认证要求甚至高于欧洲市场，行业进入门槛极高，极为注重产品的品质。而公司采取差异化竞争策略，产品定位于中高端，避开低端产品的无序竞争，因此主要销往北美及欧洲发达国家和地区。

8、美国的暖通产品总市场规模是否比中国、欧洲还大？

答：是的，美国最大。

9、无铅化趋势是只有美国才有吗？欧洲市场有吗？

	<p>答：美国是从 2014 年开始立法，现已开始全面转为无铅；欧洲无铅化趋势刚开始，已有少部分国家开始实施。</p> <p>10、制造端优势还能进一步提升吗？未来五年制造成本还能降多少？有哪些举措？</p> <p>答：能。目前部分产品能够做到一次锻压出两个阀体，而行业内一般一次只能锻压一个阀体，针对机加工工艺，公司的专机能够做到 7-8 秒加工出一个无铅成品，而行业内通常需要 14 秒左右。未来五年，公司将继续从产品的锻造工艺着手，降低原材料消耗，提高生产效率，比如部分机加工环节可以从“一冲二”过渡到“一冲四”。这将是公司一个成本优势，可以吸引更多客户选择公司的产品。</p> <p>11、无铅的生产效率会接近有铅吗？在未来能做到制作无铅铜的效率比有铅的更快吗？</p> <p>答：无铅铜制品的加工效率已经接近于含铅铜的加工效率。无铅铜的效率在未来应该可以比有铅的更快。</p> <p>12、销售总监带的海外团队有多少人？国内有多少人？</p> <p>答：海外团队有 14 个，国内在杭州的销售团队 13 人。</p> <p>13、越南工厂已建立，未来几年还有什么挑战，公司有什么计划？</p> <p>答：公司了解到东南亚地区也是一个大市场，将计划参加印度尼西亚、菲律宾、马来西亚包括越南的展会，进行前期的市场调研，对东南亚市场做更为深入的了解。</p> <p>14、公司订单占客户份额的情况如何？</p> <p>答：公司对于不同大客户的采购占比由 20%-30%不等。并有逐年提高的趋势。与此同时，公司有计划未来五年争取拿下部分客户角阀以及其他产品的全部订单，并成为其独家供应商；除此之外公司也积极开发新客户、拓展新项目，有一个美国新的大客户，第一个订单金额高达约 300 万美元左右。公司了解到，越南工厂的建设也得到部分客户的高度认可，有客户表示，他们将关闭在我国的工厂，并将其订单全部转移到我司的越南工厂。</p>
附件清单（如有）	无
日期	2023 年 3 月 17 日