

证券代码：301161

证券简称：唯万密封

## 上海唯万密封科技股份有限公司 投资者关系活动记录表

编号：2023-006

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）
活动参与人员	线上参与公司 2022 年度网上业绩说明会的全体投资者
时间	2023 年 5 月 5 日下午 15:00-16:30
地点	价值在线（ <a href="https://www.ir-online.cn/">https://www.ir-online.cn/</a> ）网络互动
上市公司接待人员	董事长、总经理：董静 董事会秘书：刘正山 财务总监：陈仲华 独立董事：黄彩英 保荐代表人：柳志强
交流内容及具体问答记录	<b>Q1：下游市场需求变化是否会影响贵公司的收入、净利润以及现金流？</b>  A: 尊敬的投资者您好，下游市场需求变化对公司的收入、净利润及现金流存在一定影响，但目前公司市占率较低，拥有较大的市场空间。随着公司加快产品测试进程，增加研发投入，不断加深现有市场的影响力，持续开拓新市场，预计将对公司的盈利水平产生积极影响。  <b>Q2：能否详细介绍一下贵公司的主营业务？是否有计划</b>

**做出调整？**

A: 尊敬的投资者您好，公司产品液压气动密封件是一种重要的工业基础件，目前主要应用于工程机械、煤矿机械、农业机械、工业自动化等行业。目前公司暂未对主营业务做出巨大调整。详细信息请见公司《2022年年度报告》第三节内容。谢谢！

**Q3: 各位领导好，能否就一季度，分析下业绩下滑的原因，以及各主要下游领域业务经营的情况。**

A: 尊敬的投资者您好，感谢您的关注！公司一季度业绩下滑主要还是下游工程机型领域的行业波动影响，公司该领域的进口替代的验证需要时间未能短时间用替代的速度支撑行业的大幅波动。公司其他主要领域：煤矿机械、农业机械、工业自动化领域 2022 年较 2021 年都有不同程度的增长，未来预计会良好持续发展。

**Q4: 2022 年工程机械行业受国内经济环境、房地产投资及新开工面积增速下滑等诸多因素影响，市场需求整体处于低迷状态，这对贵公司的业绩会产生怎样的影响？**

A: 尊敬的投资者您好，感谢您的关注！国内市场的波动确实存在，目前我们认为对公司业绩长远看不会产生较大影响。原因有：1、客户的出口业务持续增长带来业绩的修复；2、唯万国内的该领域份额还非常低，因市场下滑竞争加剧会促进公司在客户端的进口替代速度拿到更多份额；3、2022 年初的挖机密封通过三一、徐工两大集团的认证后续从小批量供应往大批量转变，同时会带来广阔的售后市场的布局，打开工程机械将近一半以上的市场需求空间，对公司的业绩提升有积极作用；4、随着公司的研发持续投入新领域的持续推广，以及多材料、多业务模式的发展会对业绩产生积极影响。

**Q5: 请问公司目前下游的客户有哪些呢？是否有达成长期协议？对其的益处又在哪里？**

A: 尊敬的投资者您好，感谢您的关注！公司主要客户包括：三一集团、徐工集团、中联重科、中国龙工、郑煤机、沃得集团、FESTO、沃尔沃、卡特彼勒等知名主机厂。因密封件是行业内俗称“小零件大作用”的设备核心零部件，进入客户的供应体系非常困难，同时被替换也同样需要慎重，加上唯万公司及产品同竞争对手比在服务、产品、价格等方面具有一定优势，所以这么多年来同客户合作一直很稳定。

**Q6: 公司 3 月份在徐工单一批次产品中的份额超过 10% 了吗？**

A: 尊敬的投资者您好，公司与徐工的业务进展相对顺利，后续将按照监管要求持续履行信息披露义务，感谢您的关注！

**Q7: 公司 2023 年一季度营业额比 2022 年四季度高不少，公司市场占有率有上升吗？**

A: 尊敬的投资者您好，感谢您的关注！随着公司进口替代的推进，目前公司自制件的销量占比有所提升，谢谢。

**Q8: 请问原材料的价格波动对贵公司自制件的成本是否有重大影响？**

A: 尊敬的投资者您好，在公司自制件成本构成中，原材料成本占比相对较低，因此原材料价格波动对公司自制件成本未产生重大影响。谢谢！

**Q9: 董总好！今年公司逆势扩张，产能大幅增加。请问销售做了那些具体工作，能否保证产销顺利，及今年国**

产替代有那新些产品已经开始规模供应和公司今年的业绩增长是否有信心。

A: 尊敬的投资者您好,感谢您的关注!公司去年末已经制定公司的3年、5年计划,配套2023年的销售目标、预算管理、事业部制及事业部考核KPI,业绩的分解包括原业务的稳定及增长、测试中待替代进口品牌产品的推进目标收益(特别是挖掘的测试小批量往大批量的推进)、新增测试替代的测试安排、后市场的推广销售目标分解、新市场开拓带来的收益等。按此细致的规划和目标考核相信会对产销提供保障。国产替代过程有众多产品在客户端测试,阶段性会完成测试实现从小批量到大批量的供应,今年有挖机、泵车、起重机、液压支架、气动等产品等部分设备型号的密封件完成测试开始供应。

**Q10: 请问贵公司对于股东的分红情况如何看待?会依据什么做出调整?**

A: 根据公司做出的相关承诺及回馈投资者的意愿,公司董事会综合考虑公司经营情况、盈利水平及公司发展阶段,提出了利润分配预案。

**Q11: 主机客户付款审批流程较长以及客户下游回款周期较长会对贵公司的资金流动带来什么影响?**

A: 尊敬的投资者您好,公司主要客户回款周期基本符合预期。公司对客户进行全面综合的评估进而确定客户的信用等级,同时完善了相关管理制度,进行全流程跟踪评价,因此对公司资金流动无重大不利影响。

**Q12: 贵公司2022年度实现营业总收入3.40亿元,同比下降17.11%;归母净利润4620.49万元,同比下降**

**22. 53%，请问导致其下降的因素是什么？**

A: 2022 年度公司营业收入、净利润均出现同比下滑主要系受下游市场需求变化的影响。以工程机械为例,2022 年工程机械行业受国内经济环境、房地产投资及新开工面积增速下滑等诸多因素影响, 市场需求整体处于低迷状态, 公司产品约 70%用于工程机械领域。受此影响, 公司经营业绩出现一定程度的下滑, 但整体看, 指标的变动符合液压气动密封行业的规律。

**Q13: 请问贵公司计划投入 4 个项目的建设是什么? 能不能详细介绍一下?**

A: 尊敬的投资者您好, 感谢您的关注! 公司投入的 4 个项目分别为: ①唯万科技有限公司新建年产 8,000 万件/套高性能密封件项目; ②唯万科技有限公司密封技术研发中心建设项目; ③唯万科技有限公司智能化升级改造建设项目; ④补充流动资金。详细情况请见公司《2022 年年度报告》。

**Q14: 贵公司如何在激烈的市场竞争中保持自己的优势? 贵公司的核心技术对比同行的优势在哪里?**

A: 尊敬的投资者您好, 感谢您的关注! 公司将持续的研发投入, 新材料的布局, 多行业的发展, 多业务模式的发展来保持或增加自己的优势。与同行比核心优势包括: 密封材料的研发能力, 丰富的运用技术的积累, 协调客户研发, 同时有着国内外优秀客户资源。具体体现: 服务(及时反映、定制化、专业化)、质量(针对客户端的研发提升产品质量指标使其达到最好的效果、稳定性)、成本(有效为客户降低成本)。

**Q15: 贵公司的智能化升级改造项目建成后是否会带动**

**贵公司应收？**

A: 尊敬的投资者您好，感谢您的关注！智能化改造项目建成后会有效的提高产能、提高产品生产过程的稳定性、提高效率节约成本等，释放产能帮助企业是多行业的发展，会促进公司业务的发展。

**Q16：贵公司会如何获取投资信息以及利用自身储备资源开拓投资渠道。**

A: 尊敬的投资者您好，感谢您的关注！公司将利用上市公司平台，加强与资本市场的信息沟通与联系；同时公司将通过自身资源，结合现有的业务及密封行业发展需求，积极寻求上下游拓展的机遇。在保障投资者权益的前提下，通过合理、合法的资本运作方式，进一步提升自身综合实力，实现公司的中长期战略目标。

**Q17：请问贵公司是如何满足非聚氨酯及客户对进口品牌的需求的？**

A: 尊敬的投资者您好，感谢您的关注！目前公司给客户提高的是整体密封解决方案，一套密封系统需要不同类型的密封件，聚氨酯类自主研发生产，技术含量相对较低且市场可得性强选择众多的辅助密封外采，还有部分重要又非聚氨酯的密封公司根据对这套密封系统的理解结合运用技术分析选择相应的品牌产品采购或公司提供技术要求、图纸等在其他进口品牌进行定制生产后采购，最终组合后为客户提供服务。谢谢。

**Q18：请问贵公司目前业务在国内市场覆盖率如何？今年会有新拓展吗？**

A: 尊敬的投资者您好，感谢您的关注！公司目前在国内市场覆盖率不足 5%，随着公司产品在客户端的测试验证

	<p>的进一步推进，进一步获得进口替代的份额，公司有信心扩大国内市场的覆盖率，谢谢。</p> <p><b>Q19: 在景气周期下行时产能大幅扩张，是否会改变贵公司外购依赖的状况？能够实现多少效益？</b></p> <p>A: 尊敬的投资者您好，感谢您的关注！在行业景气周期下行的情况下会提高客户的销售压力，对成本的控制及整体产品竞争力提出了更高的要求。这样对公司的国产替代进程有促进作用。随着公司加快产品测试进程，增加研发投入，不断加深现有市场的影响力会有效利用释放的产能，实现效益，谢谢。</p> <p><b>Q20: 公司工程机械密封进展情况如何？</b></p> <p>A: 尊敬的投资者您好，感谢您的关注！目前公司在这个领域的替代进程顺利，但目前该领域的市场份额大部分还是在国外竞争对手手里，唯万需要加快挖机及其他所有设备机型的测试进程，通过验证后拿到批量订单。同时坚持三多战略：多行业、多材料、多业务模式的发展，努力提高工程机械密封市占率。</p>
<p>关于本次活动是否涉及应披露重大信息的说明</p>	<p>无</p>
<p>活动过程中所使用的演示文稿、提供的文档等附件（如有，可作为附件）</p>	<p>无</p>