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: 2024-002

投资者关系活动类别	口 性与分分:图研	口八七年入沙
	☑ 特定对象调研	□分析师会议
	□媒体采访	□业绩说明会
	□新闻发布会	□路演活动
	□现场参观	
	□其他(请文字说明其他活动内容)	
参与单位名称及人员	中国银河证券:秦敬林、王霞举、郑浩、陈丹晓。	
姓名		
时 间	2024年9月18日下午15:00-17:00	
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	公司董事、总经理陈方	7仁先生,董事、副总经理陈金勇先生,副总经理、
名	董事会秘书黄曼女士,财务负责人吴文华先生。	
	一、公司基本情况介约	A A
	公司副总经理、董事会	秘书介绍了公司的基本情况。
	二、主要问答情况如一	۶:
	1、公司最先做海外市	场的原因和契机是什么?
	答:公司最早通过贸易	商进入欧洲市场,后因为准入门槛较低导致竞争激
投资者关系活动主要	烈和利润下滑,公司通	过展会等渠道开始将重心往美国市场转移。相较于
内容介绍	欧洲市场,美国市场准	入门槛高,竞争格局比较良性。公司通过与 WATTS、
	RWC 等大客户合作,逐	步在美国市场打开知名度。
	2、阀门产品如果划分	中高低端,它们之间的主要差异在哪里,是以什么
	标准来划分?	
	答:划分标准主要涉及	到产品的技术质量要求、材质属性、精度尺寸等等。
	 例如无铅铜阀门产品对	丁工艺控制和环保要求都有比较严格的规定,属于中

高端类产品。

3、北美市场、欧洲市场和国内市场的产品毛利率有什么差异?

答:综合来看,外销产品的综合毛利率略高于内销产品。

4、针对北美市场是否都以 OEM 形式?未来针对其他市场,比如东南亚或者其他的新兴市场,是打算做 OEM 还是自主品牌?

答:针对北美市场还是以 OEM 形式,针对东南亚市场未来考虑以自主品牌的模式去运作。

5、越南工厂产能利用率是多少?公司募投项目建设进度情况?

答:越南工厂年产 4200 万件阀与五金扩产项目自 2023 年 8 月投产以来已 经逐步趋于达产状态。考虑到客户的需求超预期,公司追加投入的新增年 产 2800 万件阀与五金生产线建设项目也在积极建设当中。公司国内募投 项目年产 10000 万件阀与五金扩产项目预计在 2025 年逐步投入运营。

6、公司上半年业绩还是蛮好的,但是如果单看二季度的话,其实还是有一点下滑,这个原因是什么?

答: 其实二季度是属于正常状态,只是较一季度的增速有所放缓。因为 2023 年一季度是处于客户端主动去库存阶段,基数比较低,因此 2024 年 一季度对比下来的增幅比较大。但是随着去库存阶段的结束,2024 年二 季度客户端逐步回归正常采购的状态。

7、原材料价格波动对毛利率的影响程度?是否会做一些对冲措施?客户对调价的接受度如何?

答:原材料价格波动会对毛利率产生的影响较小,因为下游客户端定价参考的材料价格是上月度伦敦有色金属交易所挂牌的铜价、锌价的均价,同时也会综合汇率等因素,有一套综合的核算标准,基本可以覆盖原材料波动的风险。

8、公司产品的生产交付周期及收入确认节奏是多久?

答:产品生产交付周期一般来说的是 40 天到 45 天时间。收入确认一般在 40-90 天左右。

9、公司现有为民用阀门产品,未来往工业阀门和特种阀门拓展的共同点和难点在哪里?下游客户拓展有什么优势?

日 期	2024年9月20日
附件清单 (如有)	无
	等同于更换年限,具体更换年限会因为用户习惯不同而有所差异。
	答:公司给 RWC 客户的产品设计使用寿命为 25 年,但是设计使用寿命不
	11、公司产品的设计使用寿命是多久?
	答:公司子公司航天航空领域的相关产品尚处于研发阶段。
	10、公司是否已经有航天航空领域的产品? 3D 打印产品的毛利率如何?
	比较广,有助于公司未来往其他应用领域去拓展。
	优质客户资源,客户端很多都是综合性的集团公司,产品涉足的应用领域
	制造和检测能力上是互通的。公司多年来深耕水暖阀门领域,积累了大量
	别,但是公司具备多年的制造加工经验,并且拥有国家 CNAS 实验室,在
	可能会涉及到其他材质和新型材料等。同时从产品设计和尺寸上也有所区
	答:公司目前产品主要以铜制产品为主,未来往工业阀门和特种阀门拓展