

万控智造股份有限公司
投资者关系活动记录表

编号：202501

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 type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 公开说明会 <input type="checkbox"/> 其他 _____
参与单位及 人员名称	国泰君安证券、东证资管、南土资产
时间	2025年3月11日
地点	万控智造
接待人员	副总经理兼董事会秘书：郑键锋先生
投资者关系活动 主要内容	<p style="text-indent: 2em;">（一）公司是否掌握产品最终端应用的项目情况？高压柜产品在各类终端应用场景的占比情况是怎样的？</p> <p style="text-indent: 2em;">答：公司根据与客户签订的合同能够部分了解到产品的最终端项目应用情况，但无法完全了解全部产品的项目应用情况。根据公司对历年合同信息的统计，产品的终端应用场景大致分布以工业项目为主，占比约 1/3，电力电网和能源领域、住宅房产领域各占约 1/6，市政项目约占 1/10，另外还包括轨道交通、通讯信息、数据中心、石油化工等各个领域（以上信息为内部日常统计，仅作参考）。</p> <p style="text-indent: 2em;">（二）环网柜作为公司募投项目投向产品，近几年增速较快，该项业务的主要客户包括哪些？</p> <p style="text-indent: 2em;">答：环网柜是公司集中力量打造的业务模块，近几年增速明显，在原先面向用户工程等基础上，公司着力于开拓国网、海外等新市场和新客户。去年成功进入电网市场，中标金额近七千万元，实现业务突破，海外市场销售同比增速也</p>

	<p>十分明显。公司采取积极的海外市场拓展策略，与沙特本土企业合资成立控股子公司，推动公司品牌和环网柜产品在海外市场的布局。从出货量来看，公司已成为国内环网柜领域的领先企业之一，目前尚处于持续放量中。</p> <p>(三) 沙特子公司环网柜产品 2025 年内能否产生收入？沙特市场的容量有多大，公司未来三至五年的业务目标是什么？</p> <p>答：沙特子公司的注册事宜已于近期办理完毕，公司自去年下半年开始筹划设立沙特子公司，公司团队年初已提前赴沙特开展相关筹建工作，具体收入的实现还取决于当地电网市场准入许可等情况。随着沙特当地大力推进基建、房地产和能源转型等，公司将其定位为快速成长的单一市场，十分重视。在原有国际贸易的基础上，这也将是公司未来品牌和产品出海的新开端，以环网柜为起点，在相对成熟的基础上，后续将继续丰富产品品类，拓展市场广度。</p> <p>(四) 请谈一下公司后续的业务发展方向和规划。</p> <p>答：长期以来，公司专注于配电开关控制设备领域，具备了自身特色和优势，业务层面一定程度上过于集中。关于未来业务发展，一方面，公司以主业为支点，面向低电压强电流领域布局，依靠自身的客户资源、制造能力、成本和质量管控能力，推进与行业头部客户的深度合作，充分发挥双方优势，强强合力；另一方面，公司坚定“走出去”的发展战略，积极调研、洞察海外市场的需求和产业政策，充分挖掘海外市场机会。</p>
附件清单	无

注：以上内容如涉及行业预测、公司未来计划、发展战略等描述，不构成公司或公司管理层对行业、公司发展的承诺或保证，敬请广大投资者注意投资风险。