

证券代码：002884

证券简称：凌霄泵业

## 广东凌霄泵业股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：TX【2024004】

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"/> 其他_____
参与单位名称及人员姓名	<p>国投证券 周喆、朱昕怡；南方基金 梁嘉铄；德邦基金 陈艳妮；华泰证券 姚文韬；国联安基金 黄竞晶；宁银理财 丁雨婷；新华基金 刘海彬；银河证券 刘兰程；诺安基金 黄友文；招商局仁和人寿保险 李瑞丰；广银理财 朱际冬；华夏基金 邓寒；华泰证券 王海山；天创金合信基金 王鑫；泰康基金 韩庆；天风证券 莫然；衍航投资 刘毅；方正证券 周小锋；光大保德 崔书田；旌安投资 姜书岳；融通基金 钱佳兴；鹏华基金 李悦；国寿养老 陈一；浙商基金 王斌；仁桥资产 张鸿运；平安基金 张聪；天治基金 顾申尧；长城基金 付晓钦；南方基金 曹群海；中信资管 李旭峰；银河基金 刘丛菁；海通资管 于志浩；广发资管 刘爽；中银资管 吴锦尧；财通基金 翁嘉敏；华泰资管 wayne；光大保德信 朱祖跃；泰康资管 李帛洋；鹏华基金 杨发鑫；新华基金 刘海彬；天弘基金 涂申昊；华泰资管 陈辛；世诚投资 倪瑞超</p>
时间	2024 年 8 月 30 日
地点	线上交流
上市公司接待人员姓名	董事会秘书刘子庚
投资者关系活动主要内容介绍	<p>一、公司董事会秘书刘子庚先生简要介绍了公司的主营业务情况：</p> <p>公司主营业务为民用离心泵的研发、设计、生产及销售，主要</p>

产品：塑料卫浴泵、不锈钢泵、清水泵、潜水泵、管道泵等，其中，清水泵、潜水泵、管道泵等产品我们统称为通用泵。民用离心泵属于通用设备，主要应用于水上康体及卫浴、工业配套、楼宇暖通和给排水工程、农村及城镇饮水安全工程、污水处理及排洪防涝等市政工程、农业水利及商业配套等领域。以适配性研究开发为基础，发行人形成了集民用离心泵的设计、生产、销售和售后服务为一体的完整服务体系，是我国大型的水上康体及卫浴泵供应商。

公司上半年整体情况：公司 2024 年上半年营业收入为 7.53 亿元，同比增加 23.89%，净利润 2.17 亿元，同比增加 20.67%，取得了较好的成绩，主要是因为国内经济的逐渐恢复和海外客户的库存逐渐消耗，公司订单有所恢复，同比去年基数也相对较低，所以增速较好。报告期内，公司坚持一贯的营销策略，研发适销对路的产品，加强公司管理，进行全国巡展推广，参加全球专业性展会，产品品类进一步丰富，销售渠道更加完善，客户群体和市场覆盖面都有所增加，企业的综合实力不断增强。但国内总体需求仍然疲软，国际受全球经济复苏缓慢、贸易摩擦、地缘冲突局部地区不稳定等因素影响，仍具有不确定性和不稳定性，下半年的经营压力较大。

公司一直致力于主营业务的经营，夯实基础，把公司做大做强，从根本上回报股东对公司的支持和信任。

## 二、问答环节：

### 1. 公司上半年产品结构有什么变化？

答：公司塑料卫浴泵占营收的大概五成左右，同比增长 35%，不锈钢泵占三成多，同比增长 4.11%，通用泵占一成多，同比增长 49%，相比 2023 年度，塑料卫浴泵的份额有所上升，主要是海外客户库存逐渐消耗，订单有所恢复，销售增加。

### 2. 通用泵快速增长的原因？

答：通用泵增长 49%，主要是公司为了使产品分类更加科学，对产品细分进行了部分调整，剔除该原因导致的变化，通用泵同比增长约 25%，是因为公司的品牌规模效应，品类扩张，新品销售及销售客户数量增加，通用泵需求增加。

### 3. 今年塑料卫浴泵有望达到 22 年乃至 21 年的体量吗？

答：塑料卫浴泵 2024 年上半年销售金额为 3.74 亿元，2022 年全年销售金额为 7.89 亿元，2021 年全年销售金额为 12.49 亿元。今年塑料卫浴泵达不到 21 年的体量，下半年的经营还面临很多不确定性因素，难以判断。

**4. 不锈钢泵是公司的重点发展方向，为什么相对其他产品增长较慢？**

答：不锈钢泵的生产经过多年的投入和发展，在国内同类细分领域已初具规模，排在第一梯队位置。上市以来，平均每年的销售增长约 12%，今年上半年，销售金额增长 4%，但从销量来看，增长也有 10%。增长保持稳定。

**5. 毛利率有所下降的原因，未来会怎么变化？**

答：我们之前和投资者交流时也有说过，公司的毛利率不会一直往上走，最终会在一个范围内波动，公司毛利率主要与原材料价格、产品价格相关，2024 年上半年部分原材料价格在高位波动，比如铜价在上半年就有较大幅度的上升，目前又有所回落，公司部分产品价格同比有所下降。除此，产品结构，汇率变动等都会影响毛利率。总体来看，2024 年的毛利率压力较大，如果原材料相对稳定，毛利率应该会在一个平稳的范围内波动。公司也将继续加强成本控制，质量控制，降低不合格率，降低损耗，提高生产效率。

**6. 公司下半年产品价格会如何变化？**

答：如果原材料相对稳定，产品价格应该也能保持稳定。

**7. 海外客户的库存水平如何，公司库存补单能持续到什么时候？**

答：海外客户的库存已经基本消耗，目前增加的订单主要是客户根据需求增加的订单，具有不确定性。

**8. 公司营收增长是来源于原产品的销售增加还是新品的销售增加？海外市场哪些区域增长较大？**

答：公司销售增长源于海外订单的恢复，新品销售的增加、新增客户的需求，经销商的销售增长等。海外北美增幅靠前，欧洲、

亚洲等都有一定的增长。

**9. 看未来5年，公司的收入能达到什么体量？**

答：这个很难预判，如果按公司往年的增长率做个平均，上市后，平均每年增长接近10%，但是，未来具有各种不确定和不稳定性因素，经营压力较大。公司将按照既定的经营目标不断努力。

**10. 公司对分红是什么态度？**

答：实现股东利益最大化是公司的经营目标，有好的业绩才能有高的分红，未来的利润分配方案需要根据公司实际经营和未来发展的需求制定，由董事会、股东大会审议确定。

**11. 公司各方面的费用都控制的很好，是怎么做到的？**

答：主要是以下几个因素：一、公司所处的地理位置，与发达城市相比，工资水平整体较低；二、公司从事这个行业有40多年，对水泵的生产、设计、管理有很深的理解，适配性设计、生产工艺加工、质量控制、成本控制等这些方面做得较好，通过产品市场差异化参与市场竞争；三、上市后，公司引进投入了大批自动、半自动的设备进行技改，大大提高了生产效率，人均生产效率较高；四、公司资金充沛，减少了财务费用的支出。整体归纳就是公司的综合能力的体现。

**12. 公司销售渠道有哪些，销售推广是怎么做的？**

答：公司在全国各主要城市建立了办事处，建成了可以辐射到全国各地的经销网点，通过展会推广、线上宣传、上门推销、点对点服务等方式进行销售推广。再有就是通过行业配套、以线带面，不断拓展市场。

**13. 公司受房地产影响大吗？**

答：房地产行业是公司的下游行业之一，房地产不景气，对整个上下游都会有影响。目前公司产品可以广泛适用各行各业，需要解决水的供给问题就可以选用我们的产品，可进行工业配套、农业配套、商业配套，如卫浴及康体设施配套、各类供水系统、市政工程、机床配套、饮用水灌装、高层二次供水、冷凝系统、暖通行业、

	<p>风能发电冷却系统、污水处理、餐饮行业、种植业、养殖业等等，总得来说，公司经营与国民经济景气度相关。</p> <p><b>14. 未来关税如果增加 60%，公司如何应对？</b></p> <p>答：增加关税这种情况未来还具有不确定性。如果加征关税将对国内出口企业都不利，公司将仍然积极开拓全球各区域市场，参加各种全球性的专业展会，走访全球各地的客户朋友，扩大国内外市场，努力降低影响。</p> <p><b>15. 公司 7、8 月的订单情况如何？</b></p> <p>答：7、8 月订单同比有所增长，但仍不稳定，海外不确定因素仍然存在，公司将继续加强市场拓展，开发新的客户和市场。</p> <p><b>16. 公司经营现金流量净额有所下降是什么原因？</b></p> <p>答：主要是公司的经营规模有所增长，存货增加，购买的原材料增加，以及原材料价格上涨，购买原材料的资金增加，所以经营现金流量净额有所下降。</p>
附件清单（如有）	无
日期	2024-08-30