

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【2025008】

投资者关系活动类别	☒ 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_____
参与单位名称及人员姓名	兴业证券 祁佳仪；国寿安保 肖佳琪、张琦、韩涵、葛佳、宋易璐、李博闻、孟亦佳；财达证券 韩家伦；国泰海通 丁嘉一；天风证券 莫然；华夏基金 邓寒；浙商基金 邓怡、刘雅清；新华资产 刘心宇；博裕资本 姜涵奕；中信自营 李旭峰；东方基金 高强；兴业自营 屈扬；慎知资产 赵宇达；宁银理财 丁雨婷；华宝自营 宋泽元；
时间	2025 年 11 月 14 日、2025 年 11 月 18 日
地点	线上调研
上市公司接待人员姓名	董事会秘书刘子庚、证券事务代表邱燕妃
投资者关系活动主要内容介绍	一、公司的总体发展和经营情况 1977 年公司成立初期生产的产品是三相电动机和水轮机配件，以及一些维修服务，80 年代初，我国农村推行承包责任制时，公司响应政策推出了农田灌溉用的清水泵产品，满足了广大城乡农村市场的需求。2000 年左右，公司管理层意识到浴缸泵的出口是个商机，开始积极研发卫浴泵，持续参加海外展会，推广卫浴泵，到现在已成为国内大规模的卫浴泵生产厂家。也是在 2000 年前后，公司开始研发不锈钢泵，经过 20 多年的经营，不锈钢泵的生产规模位于国内同类生产企业的前列。未来公司也将持续推进行业配套工作，参加全球专业展会，开拓市场，拜访客户，争取更多的订单。

2025年,公司前三季度营业收入为12.70亿元,同比增加8.81%,净利润3.51亿元,同比增加6.47%,其中国内销售两位数增长,海外销售保持个位数增长,主要是因为不锈钢泵下游渠道、配套行业的市场开拓和海外欧洲、亚洲、美洲的市场开拓,以及塑料卫浴泵国内下游库存消耗和欧洲对中国卫浴厂商采购增加带动国内塑料卫浴泵销售增长。10月份订单情况正常,预计2025年公司总体保持平稳。

二、问答环节

1、今年国内增速比较好的原因是？

答：主要是两个方面：一方面是国内卫浴厂商的库存消耗以及随着欧洲对中国卫浴产品的认可，向国内卫浴厂商采购增加，使国内卫浴厂商对塑料卫浴泵的需求增加；另一方面，不锈钢泵下游配套客户的开发和经销商客户的销售增加，带动公司国内销售整体增长。

2、公司产品的行业拓展思路是什么？

答：水泵产品的用途很广泛，在国民经济和日常生活里都很重要：生活用水增压，商品房、工厂、酒店、饭店等供水，洗碗机、机床、中央空调、热泵、太阳能、风能、储能等系统配套，养殖业、种植业、市政工程、建筑工地等领域都离不开水泵。我们的拓展思路是充分发挥电机水泵一体化生产优势，紧贴市场趋势，不断丰富产品品种，以全品类覆盖市场。

3、塑料卫浴泵目前市场份额较高，发展应该比较平稳，公司的未来增长主要集中在不锈钢泵的增长？

答：塑料卫浴泵的市场规模，我们没有权威数据，但根据市场反馈的信息判断，公司塑料卫浴泵的市场份额还是比较高的，未来的增长主要来自于市场的需求和行业的份额提升。不锈钢泵相对塑料卫浴泵，下游分散，市场空间比较大，未来将通过开拓新的应用领域和新的客户增加销售。比如这次秋交会，来访公司的客户明显增加，新客户从首次合作到认可公司实力是一个过程，公司将以高

性价比的产品，及时供货的能力，满意的服务获得客户信赖，获取客户更多的订单。

4、2025 年不锈钢泵实现两位数增长，是在提速的过程吗？

答：总体来说，不锈钢泵的增长保持平稳，随着产品链条的不断丰富和销售工作的推进，吸引更多的客户参观洽谈，这个增长速度应该可以保持的，但不会有像那些热点行业那样有一个爆发性的增长。

5、不锈钢泵的销售模式和塑料卫浴泵的差异大吗，感觉塑料卫浴泵的费用率比较低，整体的经济效益比较高？

答：公司两类产品的销售模式是差不多的。但是两类产品下游的客户不一样，塑料卫浴泵的下游客户主要是卫浴厂商。不锈钢泵的经销商会多一些，下游客户面对各行各业和消费者。总体销售模式是通过不断提升产品的竞争力，合理的价格，良好的产品质量、良好的企业信誉等方面去做市场推广，公司没有对两类产品的费用进行详细的区分。但相对同行厂家，我们的销售费用是偏低的。

6、公司产品价格相对往年有提价吗，未来会不会提价？

答：公司产品价格总体平稳，但会根据市场竞争情况进行销售策略调整。目前尚未看到市场同行有提价的趋势。

7、销售团队的管理和激励方式是怎样的？

销售团队没有根据产品进行划分，都是按区域来划分的。国内有十几个办事处，每个办事处负责管辖一片销售区域，同时推销塑料卫浴泵和不锈钢泵。海外业务由出口贸易部负责，分欧洲组、亚洲组等。公司年初给销售团队制定销售目标，并在年终进行考核和激励，对于新产品销售，公司也有针对的考核和激励。

8、公司经销商终端是什么客户？

答：有项目配套、工业配套、个人消费者等。

9、公司 2025 年初定的经营目标是-15%至 5%，现在来看好像定的太低了？

答：公司制定相应目标时是在 3、4 月份，当时美国正加征中

国高达 145%的关税，美国是公司比较重要的市场，预计对公司业绩影响较大，因此制定了这个目标。后来 5 月份日内瓦经贸会谈结果今年加征关税降低至 30%，出口业务逐步恢复。

10、目前是否存在补库存的情况？

答：这个情况不明显，下游客户基本是按需求下订单。

11、公司的订单周期大概有多长？

答：看产品，公司有库存的产品可以立即出货，如果需要设计、排产的产品订单，需要 1-3 个月。

12、公司承担了一部分关税，但毛利率却没有下降的原因是？

答：影响毛利的因素较多，受原材料、产品结构、生产效率、成本控制、汇率等综合因素影响。出口美国的业务主要是通过 FOB 的形式进行的，关税由客户支付，公司也承担了一部分。

13、关税下降对我们有什么影响？

答：对客户有利，目前订单还是正常水平。

14、公司 2025 年第 4 季度的情况如何，展望 2026 年一季度的情况如何？

答：公司未来经营仍面临较大的不确定性，如果经济环境也没有太大的变化，公司的销售工作正常持续推进，今年 4 季度及 2026 年一季度情况预计保持平稳。

15、董事长在考虑未来接班的问题？

答：董事长目前各方面良好，精力旺盛，经验丰富，可以很好的带领公司持续经营发展。

16、现在是科技创新的时代，公司有新兴产业的布局吗？

答：水泵的种类很多，我们做的只是比较小的细分领域，这个细分领域的下游行业涉及到各行各业，随着下游行业对节能要求的提高，欧洲市场准入对能效指标的要求提升，消费端对智能产品的需求增加，公司产品将向高效节能、智能化方向发展。我们将持续关注行业的一些新动向，新发展，适时跟进。在生产制造方面公司也推动技术不断进步，持续投入自动化、半自动化、智能化的生

	产设备，实现生产工艺的改造升级，提高生产效率。 17、公司的未来分红是怎么考虑的？ 答：分红需要根据公司的实际经营情况和未来发展情况制定方案，经董事会、股东会审议后实施。公司的经营目标就是实现股东利益最大化，我们将为股东创造更大的价值而努力经营。 18、公司有布局海外产能的计划吗？ 答：公司目前规模较小，暂时没有这方面的计划。
	无
日期	2025 年 11 月 14 日、2025 年 11 月 18 日