

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【2024003】

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	中融基金 骆尖；平安基金 张聪；双安资产 张添宝；光大保德信基金 崔书田；富国基金 董治国、汤启；兴全基金；姚佳；德邦基金 陈艳妮；中银基金 张欣仪；民生加银 田文涛；富安达基金 申坤；贝莱德 杨雅童；泰康资产 李晓金；融通基金 李曦辰、卢文杰、張喬詠台灣國泰投信；拾贝投资 杨立；财通基金 翁嘉敏；华宝基金 高一丹；高毅资产 陈鹏旭；银华基金 王翔；中金资管 王思宇；相聚资本 叶善庭；天风证券 张竹筠；太平基金 邬熙哲；工银理财 彭梦圆；清河泉资本 赵宇亮；华泰资管 姚文韬；招商理财 郝学梅；银河基金 刘丛菁；天风机械 莫然；中银资管 李倩倩；招商信诺 刘延波、柴若琪；领骥资本 方力；中信证券 邱乾铮 刘岩青；瑞华控股 陈俪芳；富达投资 Hannah；开源证券 张健、孟鹏飞；东北建材 庄嘉骏；国信家电 邹会阳；光大机械 黄帅斌；活烁投资 沈阳洋；银杏环球资本 潘孜骅
时间	2024年5月9日、2024年5月10日、2024年5月13日
地点	线上交流、公司办公室
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	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： 公司主营业务为民用离心泵的研发、设计、生产及销售，主要

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 2023 年度营业收入为 13.15 亿元，同比减少 11.32%，净利润 3.83 亿元，同比减少 9.06%，2023 年由于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，由 2023 年第一季度销售下降 40%到 2023 年度下降 11.32%，下降幅度逐渐收窄。2024 年延续了这种向好的趋势，同比去年基数也相对较低，第一季度实现了 3.24 亿销售，同比增长 20.37%，目前订单情况保持总体向好，但受全球经济复苏缓慢、美国通胀、中美贸易摩擦、局部地区不稳定等因素影响，仍具有不确定性和不稳定性。

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. 塑料卫浴泵的市场空间和增长来源？

您好，塑料卫浴泵的下游市场主要是做浴缸、SPA、泳池等卫浴产品的配套，市场增长来源于下游客户的增长和行业需求的增长。公司通过参加全球专业展会，拜访客户，走访市场等方式不断拓展市场，继续研发适销对路的产品，延长塑料卫浴泵的产品线的方式提高市场覆盖面，如海水泵、化工泵的研发推广，面向海水养殖、轻化工行业等。做好提高公司适配性研发、生产流程控制、质量控制、成本控制、按时按质以及稳定供货能力、提高品牌优势、建立完善销售渠道、丰富产品品类等各个方面的工作，提升公司的综合实力，以物美价廉的产品积极参与市场竞争，吸引更多客户。

2. 未来在国外销售是否有大的提升空间

您好，国外形势复杂多变，世界经济复苏乏力，外部需求增长放缓，2024 年世界经济仍具有较大的不确定性和不稳定性，公司将

积极参加全球性专业展会，走访海外客户，推销公司产品，扩张海外市场。

3. 公司当前海外业务主要集中于哪些区域？主要市场的市场份额如何？新产品研发方向是什么？

您好，公司当前出口海外市场主要在欧美，占公司出口业务的6、7成，产品研发方向主要是高效、节能、智能化，要适销对路，在市场上具有深度竞争力。

4. 不锈钢泵下游应用？为什么能保持增长？

您好，不锈钢泵的下游主要有管道供水、工业增压、清洗系统、机床配套、冷凝系统配套、中央空调系统、洗碗机配套、印染设备配套、太阳能、风能发电冷却系统、水处理系统、医药、食品、污水处理、养殖业、种植业等，可以说需要用到水的解决方案就可以配套不锈钢泵，应用场景可以覆盖工业、商业、农业的各个领域。2023年以来，市场保持稳定，主要是国内经济逐渐回暖，需求有所增加。公司从规格品种方面也不断完善，让客户有更多的选择。

5. 不锈钢泵出口的海外市场主要有哪些？

您好，主要是欧洲和亚洲市场。

6. 公司2024年第一季度的增长主要来源于？

您好，随着国内经济的恢复和海外库存的逐渐消耗，公司的订单逐渐增加，其中塑料卫浴泵增长占多，2024年延续了逐步向好的趋势，也因去年基数较低，所以增速较好。

7. 公司各类产品订单情况如何？

您好，公司订单趋势向好，仍具有不确定性和不稳定性。

8. 公司的产能利用率有所提升吗？

您好，公司以销定产，随着订单的回升，公司产能利用率也从23年到现在逐步提高，基本上做到日满月满。如果后续订单增加，公司可以通过增加设备、招聘人员、调整班次等方式快速增加产能。

9. 目前原材料铜价上涨，不锈钢板、硅钢片等价格下降，未来毛利如何变化？

您好，公司毛利率主要与原材料价格、产品价格相关，原材料占了营业成本的 81%，原材料价格部分上涨、部分下降，会有所对冲。公司也将继续提高生产效率，加强成本控制，质量控制，降低不合格率，降低损耗。除以上因素，公司产品结构的调整，汇率变动等都会影响毛利率，毛利率的走向是浮动变化的，可以在具体的季报、年报中反映。

10. 公司未来产品价格会有什么变化？

您好，产品价格的变化公司根据产品成本的变化和市场竞争的需要而定。

11. 公司 2021 年大幅增长及 2022 年、2023 年逐年下降的原因？

您好，主要是 2021 年海外客户受疫情和海运困难等因素影响，提前下了较大的库存订单，所以 2021 年及 2022 年上半年的增长主要来源于客户的库存订单，至 2022 年下半年，海外客户开始消耗库存，订单减少，所以销量逐渐下降。目前，随着海外客户的库存逐渐消耗，需求有所恢复，整体回暖，但每月订单仍不稳定。

12. 公司靠什么在竞争中争夺市场？

您好，主要是：1、公司产品首先要质量好，物美价廉，性价比高，能满足客户要求；2、公司具备先进的研发设计能力，稳定按时按质按量供货的能力，客户对公司有信心，愿意和公司合作；3、公司持续进行研发投入，开发适销对路的产品，延长产品线，公司产品型号由原来的 600 多个增加至 1000 多个，提高了市场覆盖面，为客户提供更多的选择；4、公司具有较为完善的销售渠道，办事处覆盖全国各主要城市，经销商遍布全国乃至全球，有利于市场开拓；5、公司通过上门推销，参加专业展会，各区域开展产品推广会，经销商推广，线上线下广告宣传，客户推荐等方式拓展新客户，客户使用公司产品，认可公司产品，则会持续购买。

13. 公司的分红率较高，后续可以保持吗？

您好，公司经营的目标就是为股东实现最大的收益，要有相应的利润才能够分红，上市以来，公司的现金分红基本都占净利润的

	70%以上，累计分红约 19 个亿。未来的分红情况还要看公司的未来发展需要和实际经营情况，最终由董事会、股东大会审议确定。
附件清单（如有）	无
日期	2024-05-09、2024-05-10、2024-05-13