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【2019005】

|  |  |
| --- | --- |
| 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 （请文字说明其他活动内容） |
| 参与单位名称及人员姓名 | 海通证券：李晓翔、阮伟明 |
| 时间 | 2019年9月18日 10:30-12:00 |
| 地点 | 公司展厅 |
| 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 | 1. 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：
2. 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、清水泵及潜水泵等，民用离心泵属于通用设备，主要应用于水上康体及卫浴、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，是我国最大的水上康体及卫浴泵供应商之一。

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。1. 公司董事会秘书刘子庚先生简单介绍了公司的各类产品的性能和用途。
2. 提问环节：
3. 从贵公司半年度报告来看，公司营业收入虽然增长不大，但利润水平相对较高，是如何做到的？

答：公司营业收入增长不大，主要是通用泵中的清水泵、潜水泵的销售下降明显，而毛利率较高的塑料卫浴泵、不锈钢泵的销量是保持比较稳定的增长的。同时公司加强内部管理，坚持流程再造，优化工艺流程，降低生产成本；减少销售中间环节，坚持客户维护扁平化，降低销售费用，这些管理措施对提高企业效益起到了一定作用。1. 公司塑料卫浴泵、不锈钢泵、通用泵三类产品的销售区域分布及下游客户类型有哪些？

答：塑料卫浴泵主要是出口配套为主，海外主要市场是欧美市场；不锈钢泵国外销售以配套商为主，国内销售以经销商居多；通用泵包括清水泵、潜水泵，主要是国内经销商销售居多。 1. 不锈钢泵的销售主要是贴牌销售为主还是自主品牌销售为主？

答：主要还是以自主品牌销售为主。1. 不锈钢泵的应用场景有哪些？

答：家庭式增压、花园喷灌、汽车冲洗、机床冷却、空调冷却、风能、空气能、高楼供水、工业冲洗、纯净水灌装、食品工业、市政工程、污水处理等。1. 公司的产能目前正在扩张，随着产能的增加，公司会新增哪些客户？

答：水泵市场是一个完全竞争的市场，泵行业的发展也随着生活水平的提高，保持比较稳定的增长，要解决用水问题，泵是硬需，我们要做的就是做好公司的产品，随着产能增加和新产品研发，我们有信心在未来赢得更多的市场。1. 之前有关注到公司准备开发海水泵和轻化工泵，这类产品的应用场景是什么行业、什么领域，他的下游客户是哪些？

答：公司拟开发的海水泵主要用于滨海广场喷泉景观，海水养殖，大型海水种植，大型海水温泉，大型海水游乐场，海水淡化，下游客户为配套商、经销商、养殖户等；公司拟开发的轻化工泵主要应用于工业废水、污水处理，废气、PCB，电镀、光伏，冷冻机配套，印刷制版等酸、碱性腐蚀介质抽送，下游客户为工业厂商、经销商、配套商等。1. 公司的配股项目进展情况如何？

答：公司目前配股已经通过证监会发行审核委员会审核通过，尚未收到中国证监会的书面核准文件。1. 公司未来发展规划？

答：公司将利用产业和资本相结合优势，抓住机遇，扩张规模，实现持续健康发展，致力于通用泵细分领域成为技术领先、产品种类多样、品质优良，最具规模、成本、品牌、竞争优势的国内最强的企业。 |
| 附件清单（如有） | 无 |
| 日期 | 2019年9月18日 |