

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【2021007】

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（请文字说明其他活动内容）
参与单位名称及人员姓名	大成基金 刘旭、朱倩、敬思源；安信证券 周喆；国信自营 贺东伟；华夏基金 高翔；中加基金 冯汉杰、刘海彬；中泰资管张亨嘉
时间	2021 年 10 月 29 日 14:00-16:00
地点	公司会议室
上市公司接待人员姓名	董事会秘书刘子庚先生、证券事务代表邱燕妃
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，主要产品：塑料卫浴泵、不锈钢泵、清水泵、潜水泵、管道泵等，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。</p> <p>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。</p> <p>二、问答环节</p> <p>1、简单介绍一下公司 2021 年第三季度报告的情况。</p> <p>答：公司 1 至 3 季度销售同比增长 51.97%，净利润同比增长</p>

29.38%，获得较好的增长。第三季度，海外需求依然旺盛，订单水平保持稳定，国内需求受下游行业景气度影响有所下降，原材料价格仍在高位运行，国内销售增速回落。预计第四季度海外销售增长保持稳定，国内销售受下游行业景气度下滑的影响，具有不确定性。

2、公司是如何应对原材料价格上涨的？报表显示公司应对的挺好的

答：公司产品进行了一定幅度的提价，同时产品结构根据下游需求进行了优化，毛利率较高的产品，销量有所增加。公司继续加强内部管理，继续投入自动化设备，提高生产效率，降低生产成本。公司的积极应对但依然无法完全抵消原材料价格上涨带来的影响，前三季度毛利率相对去年下降不少。

3、公司的在建工程是什么内容？

答：民用离心泵产业化项目一期建设项目的车间去年已建成，今年投入使用了，今年的在建工程主要是民用离心泵产业化项目二期车间，这是公司自有资金投入建设的厂房，作为产能扩张的后备力量，建成后将根据市场需求增加设备，逐步投入使用。

4、公司之前海运受阻，出货受影响，现在有没有改善？

答：之前按订单生产的产品因货柜紧缺大量积压。出口部门积极寻求渠道和办法，到第三季度，货柜紧缺情况有所缓解，货物陆续发出，积压的订单成品有所下降。

5、新产品的进展情况如何？

答：公司主要研发市场上适销对路的产品，不锈钢泵及泳池泵经过多年的研发、测试，质量逐渐稳定，经过多年的市场推广，需求开始扩大。化工泵、海水泵仍处于市场推广期，尚需要时间去推广。

6、公司明年或未来三年会保持现在的分红力度吗，还是会扩大分红力度？

答：利润分配方案是公司结合当年的经营情况及未来的发展需要制定的，并需要股东大会审议通过后才能实施，现在还无法确定未来的分红方案。公司一直以实现股东的利益最大化为目标，加强

	<p>经营，努力提升业绩，创造价值。</p> <p>7、请谈一谈公司产品分类及业绩展望和未来三年创新方向和竞争格局？</p> <p>答：公司产品主要分为塑料卫浴泵、不锈钢泵、通用泵三大类：塑料卫浴泵产品是占公司营收比例最大的产品，生产规模在国内位于前列，塑料卫浴泵主要用于浴缸、SPA、康体设施等配套使用，大部分产品出口海外，今年来海外需求有所增长。不锈钢泵产品是公司重点发展的产品，因其卫生、清洁、耐腐蚀、美观、适用范围广等特点，可覆盖大部分行业的需求，未来发展空间广阔。通用泵包括清水泵、潜水泵、管道泵等产品，市场需求很大，市场竞争也很激烈。公司未来5年规划了800万台水泵的产能，该规划会根据市场需求变化而调整。公司未来的创新方向依然是坚持主营业务方向的创新方向，继续研发市场上适销对路的产品。水泵是一种很普通的产品，技术门槛不高，主要竞争对手是国内外著名的泵类企业，但在细分领域各有各的优势。公司在这个行业深耕了三、四十年，经验丰富，对产品有很深的理解，公司的竞争力主要是研发能力、完善的产品品类、严谨的生产流程管控、工艺控制、稳定的质量、全面的销售渠道、高质量客户群体等企业综合能力的体现。</p> <p>8、规划800万台的产能目标销售上有什么应对？</p> <p>答：根据泵行业年鉴数据，2020年国内泵行业规模以上的工业企业实现营业收入约1800亿元，公司2020年度营业收入才占了14亿，可扩展的空间还是挺大的。但是泵行业市场是个竞争很激烈的市场，公司在研发、生产上仍然会更加专业、专注，精益求精，做市场上最好的、高性价比的产品参与市场竞争。公司未来将继续研发、生产市场上适销对路的产品，根据市场需求延长产品线，更加注重各专业配套行业市场。</p>
附件清单（如有）	无
日期	2021年10月29日