

# 大元泵业 2023 年半年度业绩预告交流电话会议纪要

## 一、会议情况

(一) 会议时间：2023 年 7 月 14 日

(二) 会议形式：电话会议

(三) 会议地点：电话会议

(四) 参会人员：

### 1、公司参会人员：

董事会秘书 黄霖翔

证券专员 张俊伟

### 2、参会机构：

中信建投；国信证券；易方达基金；拾贝投资；路博迈基金；圆信永丰基金；华富基金；磐厚动量(上海)资管；中邮创业基金；财通基金；红土创新基金；光大证券资管；嘉实基金；上海合远私募；方正富邦基金；北京源乐晟资管；Golden Pine；宝盈基金；鹏扬基金；海南容光私募；中银国际证券；惠理基金；泰康养老；太平资管；南华基金；上海聚鸣投资；禾永投资；浦银安盛基金；淳厚基金；上海东方证券资管；睿远基金；大成基金；浙商基金；建信信托；摩根士丹利华鑫基金；新华基金；华泰资管；鼎晖投资；上海慎知资管；汇添富基金；泓德基金；国君资管；中银基金等 43 家机构投资者。

## 二、电话会议的主要内容

### (一) 公司 2023 年半年度业务情况介绍及 2023 年下半年业务情况展望

#### 1、2023 年上半年业务介绍：

业绩情况：预计公司 2023 上半年实现归母净利润 1.6-1.7 亿，同比增长 61.62%-71.72%；其中 2023 第二季度实现归母净利润 1.0-1.1 亿。

收入方面：公司的传统业务实现恢复，带动收入增长，主要体现在：（1）民用泵业务板块占公司营收的比例仍然较高，其在 23 年二季度实现了快于一季度的增速。（2）家用屏蔽泵和工业屏蔽泵业务保持稳定增长。

费用方面：汇兑在今年上半年对公司业绩仍然有较好的贡献，其他项下费用

率整体与收入变化相匹配。

## **2、2023 年下半年业务情况展望：**

目前看积极因素仍占主导地位，主要体现在若厄尔尼诺现象引起干旱，屏蔽泵新市场及新客户开发及部分领域低基数上的复苏势头仍保持良好态势，下游需求仍将保持较好态势。

### **（二）投资者提问**

**问题 1：公司的净利润在 2023 年第二季度延续了较好的增长态势，从主要的业务板块来看，增长的动因主要是什么，下半年的延续性如何？**

答：公司 2023 年上半年实现了较快的增长，分主要的业务板块来看：

（1）民用泵业务板块需求在二季度复苏程度较一季度进一步改善，同时受益于有利的大宗宏观环境，该板块收益保持复苏。

（2）家用屏蔽泵业务板块实现较快增长，且在两个方面有较为明显的改善：其一是国内壁挂炉及煤改电项目在 2022 年低基数上复苏明显；其二是新市场的开拓有了显著进展，公司优势产品供应于该市场，在营收和利润端都有较好贡献。

（3）工业屏蔽泵业务板块继续保持了一直以来的稳定增长态势。从下半年看，首先前期工业屏蔽泵板块的研发费用的一次性投入较多，其次随着公司产能的改进，费用率预计会恢复到正常水平，利润率也会逐渐体现。

**问题 2：公司的民用泵业务的恢复态势较好，2023 年下半年会不会继续恢复，这一判断的逻辑是什么？**

答：（1）23 上半年干旱的地区需求仍然较好，厄尔尼诺现象带来的极端气候现象频发，预计民用泵业务下半年恢复速度将继续提升。

（2）从 2022 年的经验来看，美元短期内快速拉升不利于对发展中国家的出口业务，今年上半年汇率形势与 2022 年类似，压制了相关需求，若 2023 下半年美元指数趋势与 2022 年类似，上半年部分受压制的客户需求有望在下半年体现。

**问题 3：公司公告里的新市场开拓的主要产品是什么，实现拓展的原因是？**

答：（1）公司在相关市场的主要产品是承接外资退出后的高端市场需求。

（2）受益于长时间的投入，公司全资子公司新沪在部分屏蔽泵领域产品力

已能做到与全球头部品牌的全面对标，因此在相关市场供应格局发生变动后能实现快速的切入。

**问题 4：公司 23 年二季度民用泵业务板块出口的产品构成结构如何？有无改善的情况？**

答：从 2023 上半年来看，民用泵业务板块的出口产品中陆上泵等低价值量的产品占比还是较高。但从二季度来看，公司高毛利产品出货量也有提升趋势，该板块的出口毛利率也在逐步的改善。

**问题 5：公司民用泵业务板块外贸产品结构改善的原因是什么？**

答：公司民用泵的外贸客户比较稳定，前期的整体定位相对较低、产品也较简单，较多采用 OEM 代工的模式。随着多年来的稳定合作，客户逐渐认可公司的产品品质，一些高价值量产品的需求量也相应提升。

**问题 6：请问公司节能泵目前产量的爬坡情况以及产能的提升空间？**

答：从近几月来看，公司节能泵产品的产能整体处于增长趋势，这一块产能不是问题，只要需求能够起来，公司能够做到快速响应。

**问题 7：公司如何看待节能泵后续的发展？公司现在处在怎么个阶段？**

（1）随着公司节能泵销售量的不断抬升，经过大批量的验证后公司节能泵产品的产品力得到验证，得到越来越多的客户的青睐，最近来看，客户的拜访量和验厂的频率保持在较高水平。

（2）在产业层面热泵之于欧盟类似于新能源汽车之于中国，是其能源安全中的重要一环，预计四季度欧盟层面将出台相关补贴政策，后续补贴政策也将陆续出台，预计相关法案的推出将带动热泵市场活跃度的提升。

（3）过去一年节能泵需求主要还是在境外，但从今年上半年的情况看，国内部分高端应用场景已经开始有节能泵的应用。

在产业层面，下游应用场景有不断拓展的趋势，因此预计该品类仍将保持较好的发展趋势。落实到公司层面，目前公司产品在整个产业需求中所占的份额仍

然较低，同时随着需求来源的多元化，未来仍然有较好的提升空间。

**问题 8：从公司年报公布的数据来看，近期来屏蔽泵及民用泵产品的单价提升较大，请问其原因主要是，未来的单价走势会怎么样？**

答：主要原因还是产品结构的调整改善。而从未来看，第一，从公司民用泵业务板块来看，新的产品储备上，多是价值量比较高的产品；第二，公司在屏蔽泵领域（工业/家用）也是着重切入高价量的市场领域，所以只要公司产品策略和市场策略能一步步达成，整体方向上产品的均价是往上走的态势。

**问题 9：请问公司今年毛利率提升中的汇率影响大吗？**

答：会有影响，但是整体不大，绝对额仍然较小。

**问题 10：请问公司的商用泵近期进展情况？**

答：在收入方面，这块业务在低基数上已经有较高增长，虽然绝对值还是处于很低水平，但未来看还是有很大的发展空间。

在业务方面，随着销售模式的转变及新团队的努力，公司这块业务在客户端的认知度明显增加，产品力逐步提升，整体的发展态势稳定、清晰。

**问题 11：请问公司 2023 年上半年新能源液冷领域的发展情况？**

答：从 23 年上半年来看，这块业务主要还是车用泵业务为主，在低基数的基础上该业务继续实现了较快的增长速度，而在 IDC 温控和储能领域均有成品推出和较好的项目储备在推进中。

**问题 12：请问公司对未来 3-5 年的发展怎么看待？**

答：公司在泵类企业中属于布局较为全面的企业，目前看传统优势业务待挖掘、提升的空间仍然较大，液冷等新兴业务未来市场前景广阔，因此未来只要公司继续专注于对主业的深耕和投入，坚持以客户为中心的经营理念，公司将能够扩大在各类型新老客户中获得的广泛认可。