

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【2025003】

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	投资者网上提问
时间	2025 年 4 月 18 日（周五 下午 15:00~17:00）
地点	公司通过全景网“投资者关系互动平台”（ https://ir.p5w.net ）采用网络远程的方式召开业绩说明会
上市公司接待人员姓名	1、董事长、总经理王海波 2、董事、董事会秘书刘子庚 3、财务总监陆凤娟 4、独立董事苏文卿
投资者关系活动主要内容介绍	一、问答环节： 1."请问：1、2024 年公司对美国客户以及通过渠道商最终销往美国的产品销售额是多少？销售毛利率是多少？2、对美国销售额 2025 年基本上会归零吗？3、公司如何应对中美贸易战带来的影响？ 尊敬的投资者，您好，根据公司 2024 年年度报告，公司出口业务占公司总应收的 53%，出口毛利率为 39.13%，主要出口美洲、欧洲、亚洲中东东南亚等地。公司目前仍然可以接到有水泵需求的美国客户的订单，未来美国订单具有不确定性，可能需要一定的时间去观察。美国加征关税后，公司加强与客户的交流，共同商谈应对策略，同时公司加大开发欧洲、亚洲中东东南亚等其他国际市场

和国内市场的力度,加大不锈钢泵的推广力度,努力减少关税影响,感谢您的关注。

2. 请问顺德领恒电器作为公司的关联公司,也主要是从事泵相关产品的业务,与公司是否存在同业竞争,未来是独立上市还是并入公司?

尊敬的投资者,您好,领恒公司是屏蔽泵专业生产厂家,和凌霄泵业公司生产的产品不同,细分领域不同,不存在同业竞争。感谢您的关注。

3. 公司对美销售占收入的比例是多少?请明确,股东有知情权。另外,面对关税壁垒,公司是否有布局海外产能的计划?

尊敬的投资者,您好,公司出口业务占公司总应收的 53%,主要出口美洲、欧洲、亚洲中东东南亚等地。根据公司目前出口美国的状况,暂无布置海外产能的计划。感谢您的关注。

4. 美国关税增加后,公司是否已提价?提价幅度是否跟上关税的增加幅度?对毛利率的影响有多少?

尊敬的投资者,您好,出口美国业务是通过 FOB、CIF 两种交易方式进行,由美国客户支付关税,公司产品没有因为美国关税而提价的情况。感谢您的关注。

5. 王总您好,我是凌霄泵业的中小投资者。过去多年来凌霄泵业一直以高分红惠泽众多投资者,我想问未来的分红计划是什么,能否以多年规划的形式写入章程?

尊敬的投资者,您好,实现股东利益最大化一直是公司的经营目标,公司长期的利润分配政策请查阅《公司章程》第一百五十五条内容。公司的利润分配方案将根据公司盈利能力、实际经营和未来发展的需求制定。感谢您的关注。

6. 公司 24 年与顺德发生关联交易 345 万,财报上非常笼统,请问是什么?

尊敬的投资者,您好,公司在市场开拓过程中遇到客户对其他产品有需求的情况,会对外采购符合其要求的产品以满足客户需

求，这样也能带动公司其他产品销售。公司 24 年与顺德领恒的关联交易主要是采购其屏蔽泵产品用于销售。谢谢您的关注。

7. 深圳国森 24 年开始有 129 万亏损反映出来，这笔权益投资已经存在多年，始终没有任何反映，今年反映的依据是什么？

尊敬的投资者，您好，自本公司投资后，森国科未再进行股权融资，且经营情况与本公司投资时未发生重大变化，以前年度本公司对该项投资估值进行测试，亦未出现重大波动，故本公司账面未予调整。2024 年末，本公司对该项投资估值再次进行测算，出现损失 129 万余元，金额较大，故调整了其公允价值。谢谢您的关注。

8. 领恒成立至今几年历史很短不过 2 年多的时间，而公司 40 多年的历史，电动机更是公司的绝对优势，为什么领恒主营里有电动机销售而凌霄泵业反而没有，是否存在技术占用？公司在屏蔽泵领域拥有技术积累，同时公司也通过了屏蔽泵的环保认证，虽然公司几次回到二者市场和产品定位不同，不构成直接竞争，但给投资者带来困扰，还请公司回答。

尊敬的投资者，您好，凌霄公司的电动机主要是单相电动机和三相异步电动机，主要是公司水泵配套使用，与屏蔽泵电机的生产设备，制造方法、结构形式都不同。公司的主要产品是塑料卫浴泵、卧式、立式不锈钢泵、清水泵、潜水泵、管道泵等产品，与领恒公司的产品不同。谢谢您的关注。

9. 公司管理优秀，业绩亮眼，分红非常大方，是这个市场中非常稀有的好公司。希望公司再接再厉，能在信息披露上做得更好！

尊敬的投资者，您好，谢谢您的认同和建议。

10. 公司在技术创新和产品研发方面的投入情况如何？有哪些具体成果？

尊敬的投资者，您好，公司根据市场的需求情况，开发市场上适销对路的产品，完成了系列泳池泵、系列不锈钢潜污泵，系列不锈钢卧式多级泵，系列专用管道循环泵等项目的研发，同时完成了客户特殊订制水泵的产品开发，产品向大口径（6 吋~8 吋）、大流

量（200m³~320m³）、高效、节能、智能化方向延伸，丰富了产品品类，保持新品投放市场，有利于公司切入新的细分领域，扩大市场覆盖面。为不断提高技术工作人员的专业知识和素养，公司不定期举办设计、绘图、工艺、检验等培训班，有针对性地对各层次技术人员进行业务培训，以提高技术人员的技术能力，保持公司的技术创新能力。感谢您的关注。

11. 公司境外销售主要出口美国、法国、德国、澳大利亚、墨西哥、俄罗斯、印度、新西兰、土耳其及越南等国家和地区，若美国加征关税或汇率波动加剧，公司将采取哪些措施（如调整定价策略或供应链布局）？

尊敬的投资者，您好，美国加征关税后，公司加强与客户的交流，共同商谈应对策略，同时公司加大开发欧洲、亚洲中东东南亚等其他国际市场和国内市场的力度，加大不锈钢泵的推广力度，努力减少关税影响。根据公司目前出口美国的状况，暂无布置海外产能的计划。长期高关税，市场可能会出现其他的各式应对策略，公司将密切关注，积极应对。感谢您的关注。

12. 公司未来的财务规划是什么？如何平衡利润增长与风险控制？

尊敬的投资者，您好，公司将继续认真执行财务收支的计划、控制、核算、分析和考核工作，有效地控制公司各方面的成本，通过全面的成本控制、风险控制、信息化管理，实现控本增效，为公司的发展积累资金。通过制度保障、动态监控，并将风险嵌入业务流程和考核体系，确保增长与安全并重。感谢您的关注。

13. 公司本期盈利水平如何？

尊敬的投资者，您好，公司 2024 年度净利润 4.42 亿元，同比增长 15.30%。感谢您的关注。

14. 目前生产有停工吗？或减产？或者有停工计划？

您好，目前公司生产经营正常，感谢您的关注。

15. 你好，业绩会开始了吗？无法听到。

您好，这是文字形式的业绩说明会，没有安排直播，感谢您的关注。

16. 公司之后的盈利有什么增长点？

尊敬的投资者，您好，公司未来坚持主营业务的发展，深耕配套市场，坚持开拓国内外市场，产品向大口径（6吋~8吋）、大流量（200m³~320m³）、高效、节能、智能化方向发展，延长产品链条，保持新品投放市场，切入更多新的细分领域，扩大市场覆盖面，参加更多专业性展会，推广产品，争取订单。感谢您的关注。

17. 请问是否有计划境外建厂？

您好，公司暂未有境外建厂的计划，感谢您的关注。

18. 请问大股东是否有增持公司股份的计划？

您好，暂时没有增持股份的计划，感谢您的关注。

19. 公司提到将加强供应商的协调管理，实施信息共享交流方案，请问具体有哪些措施来确保供应商与公司布局同步？

您好，公司加强供应商的信息管理，在公司内部有关部门共享，使各部门对物料信息起到监控的作用，在生产过程中以保证物料的准时性。感谢您的关注。

20. 王总您好！想问一下水泵行业的发展会类似其他行业，份额向龙头公司集中吗？公司未来的业绩增长点有哪些？

尊敬的投资者，您好，泵行业中格兰富、赛莱默、荏原、威乐、凯士比等知名企业仍然占有国际市场的主要份额，国内企业通过性价比优势拓展海外市场，总体保持增长态势。国内市场，生产厂家很多，相对较为分散，产品同质化倾向严重，尤其是通用泵市场，竞争尤为激烈，随着技术和管理水平的进步，行业的规范化发展，一些优秀的水泵制造企业逐渐被市场认可，市场差异性模式产品更具竞争力，市场份额将逐渐集中。公司未来的业绩增长点主要是研发适销对路的产品，丰富产品品类，切入更多细分领域，积极参加全球专业展会，大力开拓国内外市场，提高市场覆盖率。感谢您的关注。

	21. 你们行业本期整体业绩怎么样？你们跟其他公司比如何？ 您好，全行业整体的业绩都有一定的增长，感谢您的关注。 22. 现在股价大跌，希望公司回购，或者您增持？ 您好，感谢您的建议。 23. 25 年公司发展目标是什么？ 尊敬的投资者，您好，公司坚持主营业务的发展，继续开发适销对路的新产品，不断拓展国内、外市场，参加国内、外 20 多场产品推广会和展销会。加强国内、外的营销，以提高公司的经营业绩，但由于美国关税的影响，具有很大的不确定性，2025 年目标制定的销售、利润同比变化-15%~+5%。感谢您的关注。 24. 是否会增持股份？ 您好，相同问题已回复，感谢您的关注 25. 王总有退休计划没？ 您好，感谢您的关注。 26. 公司一点都不关心自家股价吗？ 尊敬的投资者，您好，股价是由二级市场多种因素决定的。公司一直以实现股东的利益最大化为目标，加强经营，努力提升业绩，创造价值。感谢您的支持和关注。 27. 去年公司某高管减持的最高价位，是否有内部消息？ 尊敬的投资者，您好，公司去年高管减持是在二级市场正常的交易行为，不存在内部消息。相关减持计划符合相关法律法规的要求。感谢您的关注。 28. 行业以后的发展前景怎样？ 您好，行业会向智能化、信息化、自动化的方向发展。企业会随着技术和管理水平的进步，行业的规范化发展，一些优秀的水泵制造企业逐渐被市场认可，市场差异性模式产品更具竞争力，市场份额将逐渐集中。产品会向高效、节能、智能方向发展。感谢您的关注。 29. 2024 年公司直接出口到美国的产品金额是多少？
--	--

尊敬的投资者，您好，根据公司 2024 年年度报告，公司出口业务占公司总应收的 53%，主要出口美洲、欧洲、亚洲中东东南亚等地。感谢您关注。

30. 买那么多理财产品而不增持股份，是因为你们自己都不看好公司吗？

尊敬的投资者，您好，购买理财产品可以提高资金利用率，有利于公司的资金管理。公司 2017 年上市以来不断发展，年营业收入以平均每年超过两位数的速度增长，公司将继续加强经营，为公司的未来发展不懈努力。感谢您的关注。

31. 美国市场的营收占比和净利润占比是多少？

尊敬的投资者，您好，根据公司 2024 年年度报告，公司出口业务占公司总应收的 53%，主要出口美洲、欧洲、亚洲中东东南亚等地。感谢您关注。

32. 2025 年度公司日常关联交易预计为什么没有关于领恒公司的？

尊敬的投资者，您好，凌霄公司和领恒公司的关联交易金额较少，未达到相关规则要求披露的标准。感谢您的关注。

33. 目前国内 25 岁以下城镇劳动力失业率 16，公司产能资金充沛；做为公司小股东是可以接受公司新产品失败的资金损失。请问是否有开拓第二利润线的计划？

您好，公司每年都会不断开发新产品，公司专注于水泵的研发、设计、生产和销售，公司将积极开发新产品，完善公司的产品链条，寻求新的销路，提高市场覆盖率，以新产品去拓展市场。感谢您的关注。

34. 您好！王总，请问如何理解“好水泵，凌霄造”这六个字。谢谢！

您好，公司的目标是要造全球最好的水泵，我们一直以此为目标努力奋斗。感谢您的关注。

35. 如果转口贸易被堵，是否意味着美国市场将无法交易？

您好，公司目前仍然可以接到有水泵需求的美国客户的订单，未来美国订单具有不确定性，可能需要一定的时间去观察。感谢您的关注。

36. 美国客户有取消订单的情况吗？一般货物生产交付周期要多久？谢谢

您好，公司目前仍然可以接到有水泵需求的美国客户的订单，未来美国订单具有不确定性，可能需要一定的时间去观察。公司订单生产交付周期为 1~3 个月。感谢您的关注。

37. 目前出口美国受阻，转内销方面有没有实质性的动作？或者说开发内销的意义大吗？

您好，公司将会在国内市场增加销售网点，加大配套市场的销售力度，提高国内市场销售业绩。同时会加大开发欧洲、亚洲、中东、东南亚等其他国际市场的力度，加大不锈钢泵的推广力度，努力减少关税影响，感谢您的关注。

38. 为什么只说总出口额，不细说美国贸易金额？

您好，从公司具体业务角度，不方便透露相关数据。感谢您的关注。

39. 国内水泵行业还是很落后，国外品牌虽历史悠久，但线性思维是很难超越鬼佬的。

您好，中国是世界制造业强国，水泵行业也得益于国家制造业的发展，相信中国的产品可以和国外的著名品牌相媲美。感谢您的关注。

40. 2024 年领恒公司的关联交易比阳春市志诚水泵展销部还多，为什么阳春市志诚水泵展销部披露 2025 年度公司日常关联交易预计，而领恒公司没有？

尊敬的投资者，您好，志诚展销部为个体户，根据相关法律法规要求，其交易金额达到了要求披露的标准，公司根据相关规则进行披露。感谢您的关注。

41. 共克时艰，奋勇前行。希望公司在王总带领下再创佳绩。

	谢谢。 您好，公司努力做大做强，从根本上回报股东对公司的支持和信任。感谢您的关注。 42. 王总：我们出口美国的主要是哪些泵？对应的 HS 编码是多少？ 您好，公司出口美国的主要是塑料卫浴泵。不同客户有不同的报关编码。感谢您的关注。 43. 卫浴泵是跟其他卫浴公司配套的吗？ 尊敬的投资者，您好，公司的塑料卫浴泵下游主要是卫浴设备生产企业，是卫浴设备的配套产品。感谢您的关注。 44. 公司在行业中的主要竞争优势是什么？未来有哪些市场拓展计划？ 尊敬的投资者，您好，公司的竞争优势主要是技术研发、生产工艺、生产效率、质量控制、成本控制、精细化管理、完善的销售渠道、品牌效应、高质量的客户群体等的企业综合实力的优势。经过多年发展，公司在规模化、标准化、准时交货等方面具有较强的竞争能力。未来公司将继续贯彻既定的营销策略，在保证塑料卫浴泵市场销售的前提下，研发其他应用场景的塑料泵，如化工泵、海水泵等，拓宽塑料卫浴泵的市场空间，同时加大不锈钢泵的国内外市场销售，深挖行业配套，建设经销渠道，为公司增加销售。感谢您的关注。
	无
日期	2025 年 4 月 18 日