

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【2025004】

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	光大机械 黄帅斌；民生惠通资产 陈嘉欢；广发机械 张智林；和谐汇一 云南
时间	2025 年 7 月 3 日、2025 年 7 月 4 日
地点	线上交流、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	一、问答环节： 1.塑料卫浴泵、不锈钢泵、通用泵三类产品的应用场景？ 答：①塑料卫浴泵：主要用于浴缸、SPA、泳池等卫浴康体设施等配套使用。同时延伸研发了适用弱酸弱碱行业如电镀、电泳使用的化工泵，海水养殖、温泉、海水淡化等行业使用的海水泵；②不锈钢泵的应用场景覆盖工业、商业、农业的各个领域，如管道供水、工业增压、机床配套、冷凝系统配套、中央空调系统、洗碗机配套、太阳能、风能发电冷却系统等行业配套、水处理系统、医药、食品、污水处理、养殖业、种植业等；③通用泵：通用泵多用于河流、水库、水渠等提水工程，也可用于工业和城市给排水、建设施工吸排水、农业吸排水、工业水循环、太阳能水循环、城乡居民饮用水供应、抗旱排涝等方面。 2. 塑料卫浴泵的收入主要来源于哪些行业？ 答：主要来源于浴缸配套、SPA 配套、泳池配套等卫浴康体娱

乐设施配套行业。

3. 塑料卫浴泵主要出口哪些市场？

答：美洲、欧洲为主。

4. 塑料卫浴泵配套产品面向的消费群体是哪些，受什么行业影响？

答：塑料卫浴泵的配套产品主要是浴缸、SPA、泳池等产品，消费使用群体大部分是欧美家庭，和家装娱乐康体行业相关联。

5. 客户采购的塑料卫浴泵都是需要定制的产品吗？每批订单的产品相似度高不高？

答：客户根据自己的卫浴产品设计需求，将相关的卫浴泵的参数指标给到公司进行研发设计或优化，同时公司也会对这些需求量较大的个性化的产品进行技术归纳，将生产流程、零部件进行标准化工作，然后向有同类型需求的其他客户推广使用。主要还是配套客户产品的需求。

6. 卫浴泵的型号有多少种？

答：塑料卫浴泵分欧洲款和美洲款，具有很多系列，每个系列有十多个规格型号，种类非常丰富。

7. 卫浴泵的订单分散吗？

答：公司的订单具有“多订单、小批量”的特点，所以订单比较分散，有些大客户有制定年度采购计划或季度采购计划，然后再根据计划下订单的情况。

8. 我们公司与同行对比优势在哪里？

答：首先公司是专业生产电动机的企业，从经营角度来看，外购电机，电机企业需要留存一定的利润，那么水泵企业采购的成本相对就会比自制的高一些。从技术研发来看，公司可以根据水泵产品的性能指标，配套研发设计相应的电机，做到电机水泵具有较高的适配性，降低水泵的能耗，能更好地实现水泵的高效节能。其次公司实现了生产设备的自动化和半自动化，较大地提高了产品的统一性和生产效率。总得来说，其实是经过 40 多年专业生产电动机、

水泵产品的经验积累，公司在技术研发、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以及经过多年发展，公司在产品性价比、规模化、标准化、准时交货等方面具有较强的竞争能力。

9. 不同的客户需要的电机是不一样的吗？不同电机需要的生产设备一样吗？

答：电机主要根据客户采购的水泵产品型号配套，不同型号的产品，使用的电机功率、温升、能耗等性能会不一样。电机由定子、转子和其他部件组成，每种部件使用的生产设备不一样，为满足公司“小批量，多订单”的生产需求，公司向设备供应商提出定制要求，以实现公司的柔性生产。

10. 公司的电机基本上是自制吗？和其他外购电机的企业对比，成本差异有多大？

答：公司的电机基本上都是自制的。公司并不清楚其他外购电机的企业的经营情况，无法对比其中的成本差异。每家公司都有自己的经营模式，自制的电机和外购的电动机会有成本差异，但在实际经营中，对于一些企业，可能外购电机更适合他们企业的发展。

11. 自己配套的电机和标准化电机最大的区别在哪里？

答：自己配套的电机能够和水泵性能要求匹配的恰到好处。

12. 客户采购塑料卫浴泵关心的点是什么？

答：客户采购主要关注价格、质量、持续供货能力、技术研发能力等方面。

13. 塑料卫浴泵的市场有增长吗？

答：根据这几年的销售情况分析，塑料卫浴泵还是有一定增长的，2017年公司上市时，塑料卫浴泵的销售才4个亿左右，2024年塑料卫浴泵的销售7.43亿，整体趋势向上。

14. 不锈钢泵的份额为什么没有做到卫浴泵的市场份额？

答：不锈钢泵的应用范围更广，生产厂家更多，竞争更加激烈，

	市场也更加分散。我们想要提升份额，需要和原有的水泵供应企业去竞争来赢得市场。 15. 不锈钢泵的毛利高还是塑料卫浴泵的毛利高？ 答：塑料卫浴泵的毛利率相对会高一些。 16. 为什么塑料卫浴泵的盈利能力更强？ 答：塑料卫浴泵的下游客户主要是配套客户。该类产品以出口为主，国内人工成本较低、生产效率较高、供应链较为完善，使得公司产品相对海外竞争对手更有性价比。但随着美国对中国加征关税，这个优势有所减弱。 17. 公司怎么应对关税问题。 答：公司和客户保持密切沟通，共同协商应对策略，同时积极开拓其他海外市场 and 国内市场，尽量减少关税对公司的影响。 18. 2025 年加征关税后，公司和其他竞争对手的价差大吗？ 答：日内瓦经贸会谈联合声明保留了 2025 年加征的 30% 关税，以及 24% 的关税 90 天内暂停实施，目前的订单情况正常，说明公司相对其他竞争对手仍有一定的优势。但关税仍具有较大的不确定性，需要持续关注后续变化。 19. 公司受关税影响大吗，公司上半年的情况如何？ 答：公司出口美国的产品肯定会受到一定的影响，但总体来看，公司上半年经营正常。 20. 有什么指标可以预测水泵行业的发展吗？ 答：公司下游涉及到各行各业，受国民经济景气度影响。 21. 分红能保持吗？ 答：公司的经营目标是实现股东利益最大化。公司会努力经营争取好的业绩回报股东。未来的利润分配方案需要根据公司实际经营和未来发展的需求制定，由董事会、股东会审议确定。
	无
日期	2025 年 7 月 3 日、2025 年 7 月 4 日