证券代码：603757 证券简称：大元泵业

浙江大元泵业股份有限公司

2022年投资者关系活动记录表

编号：2022-001

|  |  |
| --- | --- |
| 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□现场交流 □其他 |
| 参与单位 | 安信证券、中银证券、招商基金管理有限公司、深圳市凯丰投资管理有限公司、杭州亘曦资产管理有限公司、上海玖鹏资产管理中心（有限合伙）、上海利幄私募基金管理有限公司、华夏财富资产管理有限公司、上海领久私募基金管理有限公司、华泰柏瑞基金管理有限公司等机构投资者共计64人。 |
| 时间 | 2022年8月23日 |
| 地点 | 线上电话会议 |
| 公司接待人员 | 董事会秘书：黄霖翔 |
| 投资者交流主要内容和介绍 |  本次投资者关系活动通过线上电话会议的方式进行，公司接待人员与投资者进行了沟通交流，主要内容如下：**1、公司上半年热水循环屏蔽泵近期订单情况？主要是受到哪方面的拉动？**答：上半年公司在相关领域的外销订单上升，该板块业务取得了较好的增长。外销订单上升的主要原因一个是下游的需求出现增长，另一个是由于公司相较国外厂商具备更稳定的产品交付能力，产品的渗透率得到提升。**2、半年报里披露下游需求较好，公司后面家用屏蔽泵有没有产能扩张的计划特别是高效节能屏蔽泵的产能规划？新增产能投产需要多久？**答：（1）目前公司在合肥的产能是相对固定的，家用屏蔽泵这块原产能最开始是非节能型传统产品，因此针对目前下游节能型产品需求上升的趋势，公司目前主要通过对传统产线进行升级、改造来匹配下游客户的产品诉求。（2）在新增产能规划这块，一直以来公司均有意向在合肥拿地进行屏蔽泵产能扩充，前期公司相关公告中也有体现。目前该项目还在前期，未进入施工阶段，实际产能尚未最终确定，后续如进入正式施工环节，预计项目进度将会提速。公司将及时关注项目最新进展，并根据项目调整情况及时履行信息披露义务。**3、公司做屏蔽泵产品特别是高效节能屏蔽泵产品的优势是什么?**答：屏蔽泵产品特点决定了该行业具备一定的技术门槛，一直以来公司能够专注于主业，在屏蔽泵领域通过长期的研发投入形成了适用于家庭、工业、汽车三个领域的系列产品。而正是对产品及主业的专注和不断投入，公司现有核心产品能够率先在国内市场推出、赢得行业先发优势，也基于此，经过多年发展新沪品牌及新沪产品均已在市场取得了一定的知名度和美誉度。**4、我们之前可转债募投项目里提到有一个 400 万台的泵的技改项目，还有一个300 万台的新增产能项目。分别是什么用途？**答：此次募投项目为民用泵产品，主要为陆上泵、潜水泵系列产品，跟家用屏蔽泵这块没有相关性。**5、公司热泵相关销售情况如何？客户有哪些?未来市场拓展计划是怎样的？**答：公司目前能准确识别和统计的流向该领域的销售数据半年报中已经有披露，占公司现有销售比例仍然较低，客户包含威能、格力等境内外企业；在市场端，作为新兴的应用场景，公司将加大该领域的业务拓展力度，通过突破重点客户和重点市场，树立品牌美誉度及知名度，把握市场发展机遇。**6、公司家用屏蔽泵、工业泵、民用泵等产品之间价值量的区别是怎样？**答：公司目前产品系列中工业泵和燃料电池泵的单台价值量更高，其中工业泵的单台价值能够达到几万块，家用小型屏蔽泵和民用泵因为属于家电产品配套和通用日常机械，相对单价低很多。**7、据了解，海外家用热泵龙头还是用海外品牌屏蔽泵为主。请问咱的产品跟海外比性能差别在哪？** 答：在家用领域，相关产品性能上不会有特别大的差别，不存在代差。**8、公司屏蔽泵具备一定的技术门槛，针对技术人员公司有无股权激励计划？**答: 公司在2020年做了一期股权激励，今年是首次授予部分的第三个考核年份，后续是否继续做要看公司的安排。**9、民用泵上半年同比下降了20%，下半年趋势展望？**答：7-8月份以来全国部分地区干旱比较严重，对该板块部分产品的潜在需求在提升，因此公司最近在做促销，希望能够抓住这一市场窗口期提振产品销售。但从整体上看，今年下半年行业下行压力仍比去年较大。**10、毛利率连续两个季度环比提升，后续这种趋势还会延续吗？**答：过去几个季度对公司毛利率影响最大的还是在成本端，未来如果大宗商品价格能够维持在现有水平甚至进一步下滑将对公司下半年毛利率产生正面影响。（因电话会议投资者未签署《承诺书》，此次投资者关系活动中，公司不存在泄露重大未公开信息的情况。） |
| 附件清单（如有） | 无 |
| 整理日期 | 2022年8月23日 |