**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：2022-003

|  |  |
| --- | --- |
| 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 √电话会议 □其他 |
| 参与单位 | 民生证券、安信证券、中信证券、国信证券、长江证券、天风证券、华西证券、信达证券、建信基金、国寿资产、华泰柏瑞、汇丰晋信、招商基金、拾贝投资、中海基金、鑫元基金、太平资产、汇添富、华泰保兴、兴业基金、翀云基金、汐泰投资、广发基金、同犇投资、古木投资、趣时资产、恒越基金、交银施罗德、富国基金、浦银、运舟资本、信达澳亚、东方阿尔法、德邦基金、永安国富、旌安投资、国融基金共36家机构 |
| 时间 | 2022年9月5日-9月16日 |
| 地点 | 线上电话会议及现场交流 |
| 公司接待人员 | 证券部：黄霖翔、张俊伟 |
| 投资者交流主要内容和介绍 | 公司证券部人员向投资者介绍了公司2022年上半年发展情况、产品的应用市场，并回答了相关提问，除前期已披露过的问题外，其他主要内容如下：  **1、请公司简单介绍下目前的几大业务板块是什么？产品的应用领域有哪些？未来的发展机遇和困难在哪？**  答：目前公司业务主要分四大板块，分别为民用水泵、家用屏蔽泵、工业屏蔽泵、液冷泵（车泵）四个板块；  **（1）民用水泵**：下游主要应用场景为农林畜牧、企业生产与居民生活、城市与乡村建设、环境保护与水务管理等领域。  目前该市场空间大，市场份额极度分散，未来行业发展的机遇在于随着技术条件的改变、行业标准的提高、劳动力红利消失等因素带来的头部企业市场份额的集中。该行业受宏观经济环境影响较大，同时如果市场集中趋势不如预期，行业竞争仍将处于较为激烈的水平。  **（2）家用屏蔽泵**：下游市场包括全屋供暖、全屋增压与水循环、厨房家电配套、卫浴、卧室、客厅、室外管路及花园等全屋智慧与舒适家生活场景，应用领域十分广阔。  目前下游节能型产品需求的提升及以地热源、空气源为代表的新型家庭热管理终端需求的兴起为该板块的业务发展创造了有利的外部条件。若相关下游需求发展不如预期，产品渗透率无法持续提升，将不利于后续业务的发展。  **（3）工业屏蔽泵**: 典型市场与应用领域主要包括高端石化、空调制冷、清洁能源等工业级市场。  目前该市场外资及合资企业仍占市场的主要份额，未来随着内资企业设计能力不断提升，加工精度与生产效率不断提高，国产替代空间广阔。同时在安全、环保的外部政策环境下，工业屏蔽泵渗透率的稳步提升也将为企业发展创造良好的条件。  **（4）液冷泵（车泵）**:应用于温控领域，目前主要产品为车泵系列，应用在燃料电池及动力电池冷却领域。  目前车泵系列产品具备自身的技术特色，在某些领域也领先于国内竞争对手，若后续下游商业化程度提升，产品交付能力改善，公司相关业务将有望取得进展。  公司也看到，液冷技术应用的领域及范围在不断的扩大，这也将打开新的增量空间。公司后续将不断提升自身的交付能力、产品能力、市场开发能力，抓住市场发展机遇。  **2、节能泵相比传统的家用屏蔽泵，是如何实现节约能耗的，采用了什么技术？公司在这一技术方面有何优势，节能泵产品的技术壁垒在哪？**  答：（1）公司的家用节能泵产品由泵体、叶轮、永磁电机及控制器组成，采用智能控制技术，通过探测电机电枢电流，反馈控制电机的转速，实现变化工况的自适应调节，解决了普通屏蔽泵能耗高的问题，达到了高能效、低噪音的经济运行效果。  （2）公司的节能泵产品相比传统的家用屏蔽泵产品，主要技术区别在于永磁电机及控制器的应用。控制器的算法及设计是一个长期积累的过程，会随着下游应用场景及应用范围的扩大而逐步优化其算法模式。相较于国内企业，公司节能泵产品在电机设计、控制器设计及算法等技术上具有一定的先发优势。  **3、公司目前家用屏蔽泵、节能泵屏蔽泵的产能情况？如果相关订单量激增，公司现有的产能能否满足订单需求？**  答：（1）截止目前，公司的家用屏蔽泵年产能超过400万台，其中节能泵年产能约占总产能的1/4左右。针对今年家用节能泵产品渗透率及销售量不断提升的市场情况，公司目前正在对家用节能泵产能进行扩充，现有计划是到2023年实现150万台/年的产能规划，具体建设情况将根据公司节能泵发展情况适时调整。  （2）按照目前公司的家用屏蔽泵生产制造能力及供应链保障能力，公司产能可以满足下游订单需求。  **4、公司的家用屏蔽泵及节能泵从订单下达到交货的交付周期大概为多久？**  答：针对公司家用屏蔽泵不同的细分产品，从订单下达到交货的周期也会有一定区别，其中公司常规的家用屏蔽泵产品的交付周期大概在10-15天，公司的家用节能泵产品的交付周期大概在30-40天，而一些客户定制类的产品的交付周期大概在45天以上。  **5、 公司家用屏蔽泵业务是否有新增产能规划，请问这一扩产规划从建造到投产的时间周期为多久？新厂区建成后，合肥两个工厂的产能布局将是怎样的？**  答：（1）公司的家用屏蔽泵业务一直有扩充产能的规划，包括前期公司的相关公告也有体现。公司目前正在积极推进在合肥拿地的进度，若后续进入施工阶段，公司计划将建造周期控制于两年内。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，具体情况请以公司后续于交易所网站披露的相关公告为准。  （2）合肥新工厂建成后，其主要用于家用屏蔽泵生产；原厂房空出部分将主要用于支持工业屏蔽泵及液冷泵产能的扩充。    **6、公司近年来工业屏蔽泵板块增长态势较好，请问其主要原因是，这一增长态势是否有可持续性？公司有无针对这一板块产品的产能扩充计划？**  答：（1）目前公司工业屏蔽泵板块的主要产品为化工泵产品，以往工业屏蔽泵领域一直是外资企业为主导，近年来随着国产替代的进程不断深化，以及新沪产品能力的提升、客户认可度的不断提高，公司工业屏蔽泵在国内大型石化项目中的渗透率不断提高。由于屏蔽泵本身的技术特点，决定了其在可靠性及安全性方面有更高的优势。近年来，由于国内企业的安全及环保意识的提升，工业屏蔽泵在相关领域的渗透率不断提升。未来，随着国产替代趋势及相关领域的技术改造的需求，公司的工业屏蔽泵业务能保持稳步增长的经营态势。除不断扩张、巩固公司在石化领域的优势外，公司将持续推动应用于其他领域的配套用泵的项目开发或系列化工作，开发新的应用增长点。  （2）公司的工业屏蔽泵产品主要为定制化产品，其下游主要为大型石化项目，对产品的可靠性及安全性要求极高，为了维持产品的可靠性及公司的品牌信誉度，公司将稳步推进相关产能建设。    **7、公司之前正在进行可转债发行工作，目前的进度如何？**  答：公司本次公开发行可转换公司债券的申请已经经过证监会发审委会议审核，根据会议审核结果，公司本次公开发行可转换公司债券的申请获得审核通过。目前，公司尚未收到中国证监会的书面核准文件，公司将在收到中国证监会予以核准的正式文件后另行公告。  **8、公司今年股权激励是否能达成？**  答：今年是公司2020年限制性股票激励计划考核年限的第三年，在激励计划中，公司设置了2022年度的业绩考核目标，鉴于公司第二期股权激励已注销，今年公司将更加努力促成该目标的达成。 |
| 附件清单  （如有） |  |
| 整理日期 | 2022年9月16日 |