**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：2022-006

|  |  |
| --- | --- |
| 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 | 中信证券、安信证券、国泰君安、中信建投、财通证券、中银国际、中泰证券、华夏基金、鹏扬基金、深圳综彩投资、深圳市凯丰投资、中欧基金、光大保德信、兴证全球、长信基金、汇安基金、人保资产、point72、安信基金、平安养老、中欧基金、诺安基金、源乐晟、纯达基金、鼎锋资产、东海基金、趣时资产、华宝基金、万家基金、汇添富、国泰基金、T. Rowe Price Associates, Inc、宁银理财、鹏华基金、中银资管、东证资管、浙商资管、建信基金、建投基金、信达资产、富安达基金 |
| 时间 | 2022年12月12日-2022年12月16日 |
| 地点 | 线上电话会议 |
| 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 | 近期公司可转债进行了发行，证券部就可转债发行进度情况、募投项目、行业情况、近期经营情况与投资者进行了交流，主要内容如下：  **1、欧洲壁挂炉、热泵系统保有量目前在什么水平，每年新增销售多少？目前我们节能泵占率大概有多少？**  答：（1）根据相关数据，2021年欧洲壁挂炉保有量约在7,800万台左右，热泵系统保有量接近1,700万台左右；壁挂炉目前以置换需求为主，每年总体仍能保持600-700万台的置换市场，置换需求中的80-90%为节能泵需求；热泵2021年新增销量超过200万台，欧洲热泵协会预计2025年有望达到每年400万台，潜在年销量为680万台，对应的家用屏蔽泵需求绝大部分为节能型产品。（2）短期看，整个欧洲（以欧盟成员国家为主）节能泵需求约在900-1000万台左右，目前公司在这块市场整体市占率未超过10%，仍处于爬坡阶段。中长期看，随着热泵新场景的快速发展及如非欧洲市场开发，下游市场空间有望得到进一步提高。  **2、公司家用屏蔽泵外销以欧洲为主，目前美国在热泵领域补贴力度也很大，公司这块未来的市场开发策略是什么？**  答：目前公司壁挂炉和热泵相关产品出口到美国的数量较少，究其原因不在于进入门槛，新沪针对美国市场有不同的产品系列，且多年前已取得相关认证，满足准入条件。美国市场开发的难度主要在于市场比较封闭，更不易接受外来品牌。针对美国市场一方面公司计划将升级产品来提高产品竞争力，参加展会以期提高品牌知名度来获取更高的市场份额；另一方面公司合作的主机厂客户质量提升，随着客户市场覆盖能力增强，公司也将有机会借此进入新的市场领域。  **3、公司产品主要成本构成，占比最大的材料分别是什么？占比分别有多少？三季度看，2022年原材料价格下降对公司毛利增长是否有所帮助？**  答：（1）公司的主要原材料为铸铁件、漆包线、硅钢片、电缆线、不锈钢件、铸铝件、铜件等，根据不同的产品类型，其原材料的占比都有所不同，其中民用泵板块业务原材料占成本比约90%，其中对应的大宗商品铁/铜/钢占总成本比重超过50%；家用屏蔽泵普通型产品原材料主要由自制件/原料+外购泵体组成，自制件中铜+钢/铁占比超过40%，节能型产品中控制器占材料成本最高；工业屏蔽泵产品差异度较大，原材料成本根据不同产品类型占比不一样。  （2）2022年前三季度，公司产品毛利率提升主要受产品结构优化的影响，原材料价格的下降对公司产品的毛利增长有一定帮助，但总体影响幅度不大。  **4、工业泵的应收款账期大概多久？订单周期大致在怎样的一个范围？目前在手订单价值量如何？**  答：（1）由于公司的工业用屏蔽泵产品需要运用在各类危险、复杂的工况环境中，其订单基本呈现定制化、精细化的特征，应收账款的账期也普遍较长，且根据不同的客户及产品差异较大，但是鉴于下游客户的资信实力将强，回款质量一直保持在高水平。（2）根据不同产品订单周期差异较大，高价值量及高工艺难度订单周期较长，目前平均订单的周期（接单至生产交货）超过一个季度；（3）近年来，随着新沪技术能力、产品口碑及信誉度的不断提升，公司工业用屏蔽泵业务订单开始更多的追求价值量，目前公司工业泵领域的在手订单情况良好。  **5、屏蔽泵的技术壁垒，特别是工业屏蔽泵的技术难度和行业门槛在哪？**  答：公司屏蔽泵产品的技术壁垒主要体现在电机设计、控制器算法及工艺技术等方面。工业用屏蔽泵由于其应用终端及使用工况的危险性和复杂性，对产品的可靠性和安全性提出了更高的要求，也十分强调产品定制化的设计能力，其技术壁垒主要体现在定制化设计、工艺技术等各个方面；其特性也提升了进入行业的门槛，产品的可靠性验证、定制化设计经验水平、客户的认可程度都对行业的进入难度产生影响。  **6、三季报合同负债有将近1个亿，主要哪类订单？**  答：公司三季报当中的合同负债构成基本为客户预付款，一部分是随着业务量增加，屏蔽泵的预收款增加；一部分是民用泵促销活动，经销商预充值增加。  **7、公司各板块业务管理体制是怎么样的？**  答：公司的民用泵业务板块主要由母公司负责运营，家用屏蔽泵板块、工业屏蔽泵板块及液冷泵板块主要由合肥子公司负责整体运营。  **8、公司民用泵主要是井用泵、陆上泵、潜水泵产品，这几块产品的主要应用场景是什么？**  答：由于民用泵销售模式为经销商模式，具体的应用场景占比较难区分，分应用场景来看：潜水泵可以放在水下使用，主要应用在农业与园林灌溉、工地建筑、抗旱抗洪、水井生活抽水等各个领域，其中应用在农业灌溉及工地建筑领域偏多；井用泵主要用于深井抽水，具体的应用场景有生活供水、水果种植灌溉、偏远山区地区的学校与单位供水等，其中生活供水可能偏多一点；陆上泵主要运用于家用供水增压、水井抽水等领域，其中家用会偏多点。  **9、公司在温岭和合肥两边都有新增产能预计达成日期什么时候？**  答：（1）根据目前规划，民用泵募投项目计划建设期为 3 年（至2024年），预计项目建设期结束后设备开始投入生产，即第4 年投产，当年达到产能的 60%（2025年），第 5 年达到产能的 80%（2026年），第 6 年及以后各年达到产能 100%。（2027年），公司也将根据市场情况适时调整募投项目进度。  （2）屏蔽泵扩能项目将于2024年年中完工，2024年年底开始平移及扩充产能。  **10、公司转债进度如何？预计什么时候能够挂牌上市？**  答：公司于近日已向交易所提交上市申请，预计将于年底左右完成挂牌上市。 |
| 附件清单  （如有） |  |
| 整理日期 | 2022年12月16日 |