

大元泵业 2024 年半年度业绩交流电话会议纪要

一、会议情况

(一) 会议时间：2024 年 8 月 29 日-2024 年 8 月 30 日

(二) 会议形式：电话会议

(三) 会议地点：电话会议

(四) 参会人员：

1、公司参会人员：

董事会秘书 黄霖翔；财务总监 叶晨晨；证券事务代表 张俊伟。

2、参会机构：

中信证券；中金公司；天风证券；国泰君安；中邮证券；中信建投；华泰证券；招商证券；国金证券；方正证券；广发证券；华西证券；太平洋证券；开源证券；西南证券；信达证券；民生证券；西部利得基金；上海理成资管；银华基金；兴银基金；德邻众福资管；东方证券；融通基金；万家基金；中银基金；创金合信基金；沅杨资管；国信证券；华创证券；中泰证券；北京天时开元股权基金；光大保德信基金；中睿合银资管；海通证券；富安达基金；诺德基金；弘尚资产；中意资管；禹合资管；长江证券；景泰利丰投资；松熙私募基金；常春藤资产；平安基金；萨默塞特资本；吉祥人寿；时机资本；交银施罗德基金；新余银杏环球投资；懿德财富；贵源投资等 52 家机构投资者。

二、电话会议的主要内容

(一) 公司 2024 年半年度业务情况介绍

1、受到市场环境波动的影响，2024 年上半年，公司实现营收 8.42 亿元，归母净利润 1.4 亿元，整体承压。

2、从单季度来看，在一季度降幅的较大的背景下，公司单二季度营业收入创历史新高，同比小幅度回暖，主要受益于几个因素的贡献：

(1)在压力较大的市场背景下，公司团队在销售等方面做了更灵活的调整。

(2)公司所处的仍然还是比较好的行业，行业体量大，种类多，覆盖的细分领域广，整体市场的韧性保持的还是比较的好，能找到一些机会。

3、公司毛利变化比较大的原因主要是产品结构的影响。

4、公司在新的液冷领域继续有新的突破，半年报中提到的关键标杆客户进展顺利，下半年会有所放量。

5、公司商泵业务在低基数上实现增长，期待他们能够达成全年预算目标，为公司全年发展贡献力量。

（二）投资者提问

本次交流电话会议中投资者提问及公司回复的主要内容如下：

问题 1：影响公司 2024 年第 2 季度毛利率与净利率变化的主要因素是哪些？

答：影响公司第二季度毛利率变化的主要因素还是公司产品结构的调整，农泵业务板块中毛利较低的外销业务及家用屏蔽泵板块中毛利较低的业务占比加大，商泵及液冷泵等业务的加速扩张也对公司毛利情况构成影响；而影响净利率的主要因素是公司本次的资产处置损益以及期间费用的变动。

问题 2：公司对后期工业泵发展情况的展望？

答：公司该板块主要产品目前主要服务于新增化工项目带来的需求，而国内下游需求疲软的大环境会给业务发展带来一定的压力，后续若今年突破的外贸客户能在下半年顺利完成交付，板块整体发展仍然能回到正常水平。总体来看，工业屏蔽泵领域国产替代前景仍然十分广阔，公司尚未覆盖的工业流程领域天花板更高，未来板块增长的路径仍然比较清晰。

问题 3：泵行业的细分领域及市场广阔，公司还有其他在储备和开发的领域？

答：在新领域、新业务的开发储备上，公司还是以液冷泵领域为主，该板块所涉及的业务大多处于早期布局阶段，各类产品技术标准未正式确立，公司也在进一步跟踪相关市场领域。商泵也是公司近年来着重推进的新业务板块，依托于公司成熟的技术及产品水平，该业务板块近期的发展较快，但相对仍处于业务早期阶段，公司也在积极完善该板块的产品体系，争取建立更完善更具竞争力的产品矩阵。

问题 4：公司的汇率是怎么管理的？

答：作为一家专注于主业的传统制造企业，公司始终坚持以产品及技术为本，并未涉及汇率套期等操作。目前公司的汇率管理还是以即期结汇为主，针对具体的汇率市场情况进行相应的结汇操作。而在外销业务合作过程中，公司也会提前考虑当期的汇率变动情况，通过报价余量提前考虑汇率的风险情况。

问题 5：国内上半年农泵这一细分行业的情况如何，公司下半年对农泵业务的规划是怎么样的？

答：上半年整体压力还是比较大的，一方面上半年农泵板块使用的主要原材料涨幅还是比较大，另一方面市场环境也存在一定波动，综合来看，销售端和成本端都对企业的农泵板块构成了挑战。在这一市场形势下，在资金、技术、品牌等方面更具优势的大企业的调整空间更为充足，抗风险能力更大，未来该领域分散的市场份额有望进一步集中，公司也将以市场份额为目标，根据市场情况实时调整内部管理销售策略，加大力度调整产品品质和客户服务管理。

问题 6：请问公司商泵业务的盈利能力如何？

答：公司商泵业务尚处于早期投入及市场开发阶段，该业务的毛利率还是低于同行业的平均水平的。未来，如果该业务板块的规模体量进一步提升，雷客品牌进一步沉淀，毛利率能够逐步恢复。

问题 7：第二季度热泵的出口数据有所改善，公司家用屏蔽泵对下半年的展望如何？

答：热泵配套是公司家用屏蔽泵板块重要的市场领域，如果未来相关市场能够得到持续性的改善，公司的家用屏蔽泵板块也将受益于该过程，行业的积极变化也会加强公司的信心。

问题 8：目前针对热泵的相关政策情况如何，公司与国内大型主机厂的业务合作情况如何？

答：目前，从各国对于热泵需求的政策刺激上来看，措施力度并未有明显加

大的情形。而作为清洁能源供暖的解决方案，热泵仍然是节能减碳和绿色转型的必需设备之一，公司也在不断改进产品技术的同时加深相关客户的服务交流，随着未来政策及市场需求端的发力，公司相关业务也将加速发展。

问题 9：从各个板块看，公司第二季度收入恢复的主要因素是哪些？

答：公司第二季度收入改善主要受益于公司销售端的努力，从具体的板块来看，农用泵板块及家用屏蔽泵板块的内销端对收入的改善带来了较大的贡献。

问题 10：公司家用屏蔽泵板块内销增长的主要原因？

答：（1）从市场环境来看，国内的壁挂炉市场进一步调整触底，其需求结构也逐步优化，部分更高端的产品及零售的需求趋于稳定，公司作为技术品牌优势较为明显的零部件供应商也受益于该趋势。（2）从销售端来看，针对市场环境带来的挑战，公司也在进行销售的灵活调整，调动销售团队的积极性。

问题 11：上半年大宗商品的价格浮动还是比较大的，这对于公司的产品毛利率有什么影响？

答：（1）总体来看，公司产品成本中各个原材料的占比比较平均，单一大宗商品的波动对公司产品的毛利率影响较小。（2）从公司历史经验来看，在公司现有成本计算模式下，短期内大宗商品的价格波动会被公司产品生产周期及库存等因素平滑掉，而原材料价格的长时间持续高位运行才可能会对公司整体的产品毛利率产生较大影响。

问题 12：公司在美国市场的开拓情况如何，后续在美国市场的发展计划？

答：总体来看，公司在美国市场的业务收入占比较小，而受益于前期的产品开发储备，上半年农泵板块在相关市场有一定的表现。美国的泵需求市场还是一个体量较大，需求比较稳定的市场，未来公司还将在现有的基础上，加大产品、技术的改良，以期更好的开拓相关市场业务。

问题 13：今年上半年，在收入下滑的情况下，公司的应收账款反而是提升的，请问这一原因是？

答：公司目前没有涉及信用政策调整的情况，应收账款变化的主要原因还是回款节奏的问题。一方面，农用泵板块的回款节奏决定了公司该板块年底及年中的应收账款变动比较大；另一方面，家用屏蔽泵板块第 2 季度的收入环比有所改善，受到该板块回款账期的影响，该板块 6 月末的应收账款也有一定增长。

问题 14：请问公司后期的分红安排是怎么样的？

答：公司将在相关法律法规要求、公司分红政策及股东回报规划的框架下，结合公司战略业务发展需求及资金状况具体制定未来的分红方案。

问题 15：请问公司对未来的展望是怎么样的？

答：近期同行业上市公司的半年度报告也都已陆续披露，在整体下行的市场环境下，众多友商业绩表现良好，值得公司学习，同时，这从侧面也体现出行业整体的韧性及空间。对于公司来讲，在这体量较大、需求稳定，且有广阔的、可开发细分领域的市场，公司相信只要继续保持对主业的专注，坚持对产品、技术、业务的投入，未来的发展仍然可期。