

证券代码：871694

证券简称：中裕科技

公告编号：2025-006

中裕软管科技股份有限公司

投资者关系活动记录表

本公司及董事会全体成员保证公告内容的真实、准确和完整，没有虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，并对其内容的真实性、准确性和完整性承担个别及连带法律责任。

一、投资者关系活动类别

特定对象调研

业绩说明会

媒体采访

现场参观

新闻发布会

分析师会议

路演活动

其他

二、投资者关系活动情况

活动时间：2025年2月14日

活动地点：上海市浦东新区陆家嘴环路1288号上海凯宾斯基大酒店

参会单位及人员：申万宏源、江海证券、开源证券、东北证券、万家基金、北京明德蓝鹰投资、深圳长承私募、盈科汇金、晖锐私募（排名不分先后）

上市公司接待人员：董事、副总经理、财务负责人、董事会秘书陈军和投资者关系总监周艳

三、投资者关系活动主要内容

中裕软管科技股份有限公司（以下简称“公司”）于2025年2月14日接待了9家机构的调研，现将调研的主要问题及公司回复概要公告如下：

问题 1：请介绍公司在耐高压大流量输送软管产品方面的技术创新情况，

包括技术来源、研发历程以及与同行业竞争对手相比的优势？

回复：公司创始人黄裕中先生自上世纪 90 年代起便在本行业积累了丰富的经验。他在前往美国考察的过程中，发现当地页岩油气市场主要使用传统钢管，相对软管，钢管在运输、安装、移动等方面，效率更低，成本更高。回国后，公司投入大量人力、物力和时间进行研发，前后历经数年，成功开发出耐高压、大流量远程供水系列软管产品。相对国外同行业，公司产品有生产效率高、技术革新更快和成本更低等优势。

问题 2：钢衬改性聚氨酯耐磨管产品的技术独特性和市场竞争力体现在哪些方面？

回复：公司钢衬改性聚氨酯耐磨管产品的技术具有一定的独特性和竞争力。目前国内大多数同类产品采用的是钢衬橡胶技术，公司钢衬改性聚氨酯耐磨管产品具有更优异的耐磨性能和更长的使用寿命。

问题 3：柔性增强热塑性复合管技术有哪些改进和提升？

回复：公司柔性增强热塑性复合管的钢纤带技术是在传统技术基础上的改进。传统柔性增强热塑性复合管的增强层以玻纤、涤纶丝为主，而公司结合了玻纤、涤纶丝、钢纤带等增强技术，使其在抗压力、耐高温等方面表现更出色，能够更好地适应更复杂的使用环境。

问题 4：公司目前的市场仍以国外市场为主，能否阐述一下制定这一市场定位的原因以及具体的市场拓展策略？

回复：公司仍以国外市场为主，一方面，公司的产品在技术和性能上具有较强的竞争力，能够满足国外市场对于高端产品的需求；另一方面，国外市场需求规模较大，具有较大的市场增长潜力。

公司的产品策略是将钢衬改性聚氨酯耐磨管、柔性增强热塑性复合管、耐高压大流量输送软管和普通轻型输送软管等产品形成系统解决方案。公司国外市场仍然立足北美，积极开拓南美、中东和澳洲等新兴市场，同时稳步推进国内市场开发。

问题 5: 在应急救援领域, 公司产品的具体应用场景有哪些? 在国内市场, 公司在该领域的市场份额和竞争优势是如何体现的?

回复: 在应急救援领域, 公司产品主要应用于以下场景:

消防领域: 一是主要为消防队、消防大队、消防支队等提供消防水带; 二是为国内的消防车厂进行配套, 提供消防水带及耐高压大流量输送软管。

市政排涝领域: 随着极端天气的增多, 市政排涝的需求日益增加。公司的产品在像郑州水灾这样的实际案例中发挥了重要作用, 能够有效应对城市内涝等灾害情况。

公司产品质量稳定, 其具备完善的售后服务体系, 能够及时响应客户需求, 为客户提供全方位的支持。随着品牌知名度提升, 公司已成为国内众多消防车整车厂的主要供应商, 在应急救援领域的招投标项目的中标率有了明显提高。

问题 6: 对于澳大利亚市场, 公司目前的业务进展如何? 预计未来的市场规模和增长趋势是怎样的? 钢衬改性聚氨酯耐磨管在产能方面是否能够满足澳大利亚市场需求?

回复: 澳大利亚矿产资源极其丰富, 对公司系列产品有较大需求, 公司已于 2024 年在澳大利亚专门成立了办事处。公司产品凭借其技术优势和合理的价格定位, 预计在澳大利亚市场能有一定增长空间。在产能方面, 公司于去年新购约 34 亩土地, 专门用于钢衬改性聚氨酯耐磨管产品产能扩充。预计 2025 年上半年完成厂房建设, 下半年完成设备安装。

问题 7: 沙特市场是公司重点关注的市场之一, 请问公司在沙特市场的业务布局和发展规划是怎样的? 目前在沙特的公司运营情况如何?

回复: 公司在沙特市场进行了全面的业务布局 and 长远的发展规划。目前, 沙特市场对公司系列产品的需求量较大, 公司在沙特建立的公司, 已于 2024 年 12 月份开业, 实现了沙特本土化生产, 这为公司在沙特市场的发展奠定了基础, 目前投产的产品以耐高压大流量输送软管产品为主。2025 年, 沙特公司将进行柔性增强热塑性复合管设备安装、量产和普通轻型输送软管设备引进、量

产。随着沙特经济发展、城市建设项目的推进，预计沙特公司收入将实现稳步增长。

问题 8：请问公司将采取哪些措施来应对美国市场的变化，以提升市场份额和业绩？

回复：为了应对美国市场的变化，提升市场份额和业绩，公司将采取以下措施：

产品创新和优化：持续投入研发资源，对产品进行创新和优化，提高产品的技术含量和性能，以满足美国市场对高端产品的需求。例如，进一步改进耐高压大流量输送软管产品的性能，使其在质量和功能上更具竞争力。

市场拓展和客户关系维护：加强在美国市场的市场拓展力度，积极寻找新的客户和合作伙伴。同时，注重客户关系的维护，提高客户满意度和忠诚度，通过优质的产品和服务，巩固和扩大客户群体。

本土化运营：公司在美国设有孙公司，以便快速响应美国客户需求，满足美国客户当地交付的需求。

多元化发展：除了现有产品，公司将积极探索在美国市场的多元化发展机会，开发新的产品和业务领域，以分散市场风险，提高公司在美国市场的整体竞争力。

中裕软管科技股份有限公司

董事会

2025 年 2 月 18 日