

证券代码：871694

证券简称：中裕科技

公告编号：2025-038

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3月20日至2025年3月21日

活动地点：武汉江汉区淮海路249号武汉泛海费尔蒙酒店

参会单位及人员：华源证券、中泰证券、江海证券、东北证券、联储证券、国元证券、开源证券、国金证券、中金公司、中信建投、铁林资本、越杨投资、汇美盈创、湖南省新三板企业协会、杭州杭广熠熠私募、上海果行育德管理咨询、武汉鸿翎私募、长承私募（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3月20日至

2025年3月21日接待了18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 1：2024 年年报营业收入和净利润比去年同期下降的具体原因有哪些？

回复：公司 2024 年度营业收入下降的主要原因：1) 公司美国和中东市场订单数量比去年同期减少；2) 公司耐高压大流量输送软管产品的市场需求比去年同期减少，普通轻型输送软管产品的市场需求比去年同期增加。普通轻型输送软管产品的单价低于耐高压大流量输送软管产品，公司整体营业收入减少。尽管境外其他市场凭借公司前期市场拓展策略以及产品竞争力提升，呈现出增长态势，但增长幅度尚不足以完全抵消美国和中东市场销售额的减少。

2024 年度净利润下降的主要原因：1) 营业收入比去年同期减少；2) 海运费比去年同期增加；3) 中裕阿联酋和中裕沙特公司 2024 年仍多处于筹建期，相应运营费用比去年同期增加；4) 公司实施 2023 年股权激励计划产生的股份支付费用比去年同期增加。

问题 2：公司在 2025 年增加市场份额的举措有哪些？

回复：2025 年公司将加大对增长市场的资源投入，针对呈现增长态势的市场，进一步深入挖掘市场潜力。一方面，增派专业市场调研团队，深入了解当地客户需求和市场趋势，据此调整产品特性和营销策略；另一方面，加大在当地的品牌宣传力度，通过参加行业展会、举办产品推介会等方式，提升品牌知名度和市场影响力。公司还将持续投入研发资源进行创新，加大研发资金投入，吸引行业内高端人才，推出更具市场竞争力的产品，积极开拓新的应用领域和客户群体，以此提升公司的整体营收水平。

问题 3：中裕沙特公司目前的运营情况如何？未来有什么规划？

回复：中裕沙特公司已于 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，中裕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。

问题 4：公司产品的未来发展方向？

回复：目前公司已形成以耐高压大流量输送软管、普通轻型输送软管为主要产品，以柔性增强热塑性复合管、钢衬改性聚氨酯耐磨管为新兴拓展产品的多层次业务格局。同时，逐步开发并拓展流体传输软管的其他市场领域，以此丰富产品类型并拓宽下游应用场景，扩大公司产品在页岩油气开采、工矿开采及运输、市政管网、应急救援等下游领域应用范围。

公司将继续聚焦于业务创新、产品创新、技术创新与工艺设备创新，并贯穿于流体传输软管研发、生产的全过程。通过业务创新促进技术与工艺设备创新，新技术、新工艺的推广应用以及设备的设计改型，推动新业务的发展。“智慧消防、智慧管道”，将是公司技术研发重要方向，公司已研发出无人机幕墙破拆系统、自发光消防水带逃生系统。公司仍将通过各项创新，共同致力于提高产品性能、提升产品质量，建立良好的品牌形象，向智慧与智能化方向迈进，促进公司业务发展行稳致远。

问题 5：公司美国市场业务会受到关税影响吗？

回复：公司在美国市场优势：1) 在美国设立了全资孙公司中裕美国，能够为客户提供更加便捷的服务，具备一定的竞争优势；2) 公司产品在产品技术、成本和产能方面优于国外竞争者。作为全球化布局的国际化公司，面对美国对中国产品进一步加征关税的情况，通过备货、与客户协商定价等方式应对，在一定程度上降低主要产品被加征关税带来的影响。

问题 6：公司在中东设立公司的优势有哪些？

回复：中东地区通过经济多元化、基础设施建设、吸引外资和技术、区域合作以及发展高附加值产业，积极构建自身的全球产业链，这为公司在中东设立公司提供了良好的政策环境和发展机遇。同时，在中东设立公司能够更贴近当地市场，快速响应客户需求，减少产品运输时间，提高客户满意度。

问题 7：公司目前在南美市场开拓情况如何？

回复：公司目前南美市场已建立了一定的客户基础和销售渠道，与当地重要客户建立了长期、稳定的合作关系。通过定期回访客户、提供优质售后服务等方式，保持了客户的忠诚度。公司产品在南美市场销售情况良好，尤其在油气开采和应急救援等领域，公司的管道产品凭借其高质量和良好性能，获得了客户的认可。后续公司将继续深耕南美市场，进一步拓展业务，计划在当地设立销售办事处，加强市场推广和客户服务。

问题 8：公司募投产品的进展情况如何？

回复：公司募投项目正按计划推进，具体进展如下：

钢衬改性聚氨酯耐磨管量产项目受到了原有生产场地不足的限制，为便于扩大钢衬改性聚氨酯耐磨管量产项目的生产线，充分满足客户验厂要求，公司已购置约 34 亩土地进行建设，预计 2025 年 12 月末前完工。

柔性增强热塑性复合管量产项目因厂区道路建设规划许可证办理和 API 认证等因素影响，预计 2025 年 12 月末前完工。部分产品已进入小批量试生产阶段。

问题 9：公司原材料库存管理策略？

回复：公司依据销售计划和库存情况进行原材料采购。通过对市场需求的预测和分析，结合现有库存水平，合理安排原材料采购量和采购时间。当市场出现价格波动时，根据价格走势和预期采购量，合理调整采购时机，以确保原材料库存量既能满足生产需求，又不会造成过多的资金占用和库存积压。

问题 10：公司境内和境外产品销售毛利差异原因？

回复：公司 2025 年境内产品销售毛利率 40.66%，境外产品销售毛利率 53.21%。境内和境外毛利率差异的主要原因：1) 产品的规格型号不同；2) 不同客户群体采购规模和合作深度等因素不同。以上原因会导致公司毛利率有所差异。公司产品定位于中高端市场，整体毛利率水平稳定。

问题 11：中东市场需求如增大，公司是否有扩大产能计划？

回复:如中东市场需求增大,公司后期可能会继续增加在中东地区的投入,结合实际情况进一步扩大产能,以更好地满足市场需求,提升公司在中东市场的占有率。

中裕软管科技股份有限公司

董事会

2025年3月24日