

证券代码：832225

证券简称：利通科技

公告编号：2023-045

漯河利通液压科技股份有限公司

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（请文字说明其他活动内容）

二、投资者关系活动情况

（一）活动时间、地点

公司于2023年4月27日15:00—17:00在全景网“投资者关系互动平台”(<https://ir.p5w.net>)举办2022年年度报告网络业绩说明会。

（二）参与单位及人员

通过网络远程方式参加公司2022年年度网上业绩说明会的投资者

（三）上市公司接待人员

公司董事长兼总经理：赵洪亮先生

公司董事会秘书：何军先生

公司财务负责人：杨国淦先生

民生证券保荐代表人：刘向涛先生

三、投资者关系活动主要内容

本次年度报告业绩说明会通过年报视频解读等形式对公司情况及 2022 年经营业绩情况进行了介绍。同时，公司就投资者关心的问题进行了沟通交流，主要问题及回复如下：

1. 公司在疫情影响下取得了较好的业绩，从收入分类看，近 60%的收入在境外，国内收入占比较低，且公司的产能利用率也不高，今年，随着工程机械、采油、煤炭等行业的复苏，公司会采取何种措施加强在国内相关行业的销售力度？

回复：公司将积极抓住全球疫情形势转好的契机，积极以市场开拓建设为重点，建立销售工程师队伍，高标准进行营销团队的打造；公司将采取定点市场专攻、定点客户专攻、增加参加展会频次、区域市场驻点等策略加强液压软管系列产品在国内市场的开拓。

2. 一直关注贵公司的可持续发展，希望通过长期持股享有贵公司可持续发展带来的长期收益，请问公司中长期发展规划是什么？也想早日看到贵公司 ESG 报告，增加股民对公司可持续发展的投资信心。

回复：公司已在 2022 年年度报告中披露公司中长期发展战略，具体如下：

1. 管理战略

(1) 建立利通合伙人平台机制，引进专业领域领军人才组建团队，实现专业市场和产品项目的技术落地与市场产业化、规模化，推动集团化事业部合伙制管理模式；

(2) 以先进质量管理体系为抓手，实现制造能力、研发能力、管控能力、营销能力的可持续性提升；

(3) 以成本体系建设为核心，以精准满足客户的使用工况为前提，以工艺创新和精益生产为手段优化成本结构，最大限度提升人、机、料的效能，消除功能过剩从而保证规模产品的市场竞争性；

(4) 推动经营目标管理体系，实施以经营计划指引的目标管理；

(5) 推动企业过程资产管理体系建设，夯实管理痕迹，推动标准化管理与运营；

(6) 推动企业信息化和数字化建设；

(7) 积极准备“双碳”严控政策的管理应对，打造绿色智慧工厂、制造低

碳产品，拓展碳汇市场。

2. 技术战略建立利通研究院，组建外部专家委员会，围绕超高压流体产业创新（泵阀、执行系统、控制系统专用车），拓展新的应用领域及服务；再生资源再制造及橡塑改性材料；石油、船舶、城市管网服务、高端装备工程机械及汽车流体；氢能源领域高压流体系统开展研究。

3. 产品战略公司逐步布局液压软管管路系统、工业软管管路系统、超高压水力盾构专用车及服务、再生资源再制造、橡塑改性材料及制品、氢能源六大系列产品群。

4. 人才战略创建利通大学，实现人才内生式培养。

感谢您对公司的建议，公司将根据实际情况决定是否披露公司 ESG 报告，敬请关注。

3. 有市场报道利通 2022 年 9 月底确定的美方客户三亿签约为何不见信息披露，请问是否存在？广交会和汉诺威展会有无实际成交？利通公开的中标信息很少，请针对国内三桶油采购情况和前景予以答复为盼！

回复：公司不存在与相关客户单次签约 3 亿元的情况。公司通过参加展会主要是展示公司产品给客户，并了解市场的需求，通过与各类客户建立沟通和交流，为后续正式达成合作奠定基础。

目前公司石油管系列产品直接向三桶油供货相对较小，但我们相信随着国内页岩油气开采的不断发展，油气开采综合降本将是大势所趋，基于酸化压裂软管总成比钢管总成具有成本低、效率高等优势，未来国内页岩油气压裂增产由软管总成替代钢管总成将是一个趋势，将给公司相关产品的国内市场开发带来机遇。

4. 今年公司财务预算收入，净利润是多少？具体如何实现？有哪些措施？

回复：公司 2023 年度整体销售预算 5 亿元，净利润预算 9460 万元，但财务预算仅为公司 2023 年经营计划的前瞻性陈述，不构成公司对投资者的实质性承诺，也不代表公司对 2023 年度的盈利预测，能否实现取决于市场状况变化、经营团队的努力程度等多种因素，存在很大不确定性，请投资者注意投资风险。

公司将加强以酸化压裂软管总成为代表的高附加值产品在国际国内两个市场的业务开拓，丰富该系列产品类型和型号，更好的满足市场多方位需求；深化液压软管市场开发，公司将采取定点市场专攻、定点客户专攻、增加参加展会频次、区域市场驻点等策略加强液压软管系列产品的市场开拓。主要举措如下：

1. 加强销售队伍建设，在外贸业务队伍持续优化的基础上，以国内市场的开拓建设为重点，建立销售工程师队伍，全力进行市场部建设及各事业部营销团队打造；重点以三桶油、各主机配套厂、超高压应用为方向，全力提高公司液压软管产品销量，提高公司液压软管产能利用率。

2. 瞄准 2023 年专精特新项目，建立专业化研发攻关团队。重点在以油气增产为目标的大口径酸化压裂软管系列化、API17K 系列软管的研发、不粘附原油输送软管、超高压树脂软管的质量再提升。

3. 持续夯实管理体系建设，积极导入实施 IATF16949 质量管理体系、APIQ1 体系，实现制造能力、研发能力、管控能力、营销能力的持续提升。引进专业 IATF16949 辅导团队，全方位推进 IATF16949 体系的落地实施，以走出去、请进来的方式培养自己的体系实施团队，重点加强管理体系建设。

4. 推动经营目标管理，实施以经营计划为引导的目标管理、预算管理，建立目标管理成效达成团队奖励机制，签订年度单位目标考核，实现国家、企业、团队、个人的共同富裕目标。

5. 持续优化成本结构，常抓不懈降本提质增效改善。以成本体系建设为核心，以精准满足客户使用工况为前提，以工艺创新和精益生产为抓手，最大限度提升人、机、料、法、环的效能，消除功能过剩，从而保证规模产品的市场竞争性。完善项目改善流程与奖励机制，提高员工的主观创新动力，把提质降耗、提质增效作为一项长期日常项目工作，拟成立改善项目管理评审办公室，推动改善项目持续高效常态化开展。

5. 贵公司如何规避境外销售及贸易壁垒风险？

回复： 我公司将采取以下措施规避相关风险。一是实时了解国际贸易政策，了解目标市场的进口法规和标准，并确保产品符合进口国产品进入准则，避免触犯目标市场的贸易法规；二是不断完善和提高出口产品质量，打造品牌产品，增强产品国际竞争力，以规避技术性贸易壁垒带来的政策风险；三是拓展同一产品内外销区域，采取多元化市场策略，减少对单一国家及单一市场的依赖。

6. 超柔液压软管 2021 年就处于送样测试阶段，为什么现在还是处于这个阶段，为什么还没有规模化应用？

回复： 目前公司该系列产品属于对标国际最优产品，具备低弯曲、高压力、长寿命、多功能的特点，性能优异，但是价格较高。该产品作为利通全球品牌推

广的主流产品，正在布局国内国际市场的终端销售，现阶段已设立利通欧洲公司、利通美国公司，正在大力推进利通品牌的推广和验证。各项工作正在有序推进中。

7. 超高压树脂软管今年销售情况？这个产品市场空间多大？为什么公司要介入终端成立利洁工程服务公司？为什么不直接跟各设备厂对接，是不是该产品比较难推广？

回复：超高压树脂软管属于液压软管的顶级系列产品，目前该产品全球只有三家竞争对手。该系列产品已陆续进入造船、铝业、化工等清洗项目，市场仍有很大的开拓空间。利通积极开拓“产品+服务”的新型商业模式，提升利通长期盈利能力，特成立利洁工程服务公司。2023年计划销售超高压树脂软管1500万元，但能否实现取决于市场状况变化、经营团队的努力程度等多种因素，存在不确定性，请投资者注意投资风险。

8. 贵公司属于民营中小微企业，请问贵公司如何在市场中回避各种风险？如经营汇率风险、原材料价格上涨风险、财务风险等？

回复：公司将从以下几个方面进行风险控制：

1 关注汇率方面的风险，为防范这一风险，公司在外销回款方面一是逐步扩大了人民币结算业务，二是在外汇结算时与客户约定尽量采用现汇结算和非远期信用证结算，三是在收汇后公司根据汇率行情及时进行结汇，最大程度地降低了汇率方面的风险。

2. 为应对原材料价格上涨风险，公司在现有资金相对充足的情况下会在原材料市场行情上涨时，对大宗原材料进行部分价格锁定，对冲该风险。

3. 在财务风险方面，公司于去年已归还了所有银行借款及融资租赁款，年底公司资产负债率已降低至28.49%，风险相对可控。另外财务部门也加强了财务审核、财务控制、财务分析、财务管理等自身的工作管理，以防范其他财务风险的出现。

9. 公司去年营收以外销为主，请问公司在国内石油、工程机械等领域的市场开发如何？另外，煤炭采掘领域液压支架的液压软管公司有相应的产品吗？

回复：公司目前已经向中石油开始供应酸化压裂软管总成，正在积极与国内各大石油钻井公司进行业务交流和洽谈。公司一直与国内相关工程机械知名企业如三一集团、山河智能、中国中车等知名企业进行合作，同时公司也在积极开拓新的工程机械配套企业，以进一步提高公司液压软管在国内工程机械市场的占有

率。公司液压软管总成广泛应用于煤矿机械及液压支架等领域，目前公司相关产品已经配套郑煤机、北京煤矿机械等知名煤矿机械企业。

10. 能具体说下公司酸化压裂软管的性能跟美国产品的对比情况吗？比如压力、弯曲度、售价、生产原料，美国该产品的毛利率等。现在酸化压裂软管的产能怎样，以目前市场价格换算成营业收入，目前的产能能做到多大营业收入？现在该产品的售价情况？国内有没有新入者？

回复：利通酸化压裂软管具有重量轻、超耐磨、耐腐蚀、耐高压四大特点，对比国外同类产品寿命延长一倍，重量减轻三分之一。该产品产能在持续建设中，预计 2023 年 7 月再投入两条生产线，届时年产能换算成产值将达到 5 亿元。目前，据了解，除利通外国内仅有一家公司生产压裂软管，但利通产品在装配方式、成型工艺、耐介质技术等方面具有独特优势，区别于其他竞争对手。

11. 请介绍一下贵公司的人才结构及培养计划。

回复：目前利通正逐步建立合伙人平台机制，引进专业领域领军人才组建团队，实现专业市场和产品项目的技术落地与市场产业化、规模化，推动集团化事业部合伙制管理模式；同时，通过人才池项目，与高校共建卓越工程师培训班等多途径，实现人才内生式培养。

12. 请问酸化压裂软管目前在国内使用的国产率有多少，今后国产替代率及替代量有多大？

回复：目前国内油井压裂作业涉及的高压管汇主要以钢管为主，软管占比较低，未来钢管替代率预计将达 80%-90%。目前我公司已中标中石油西部钻探公司，产品已供应多个压裂车队。由于软管与钢管相比具有成本低、效率高、使用寿命长等诸多优势，能较好的降低油井的综合开采成本，随着我国页岩油气开采的不断发展，降低油井开采成本让利于民，所以国内压裂作业由软管替代钢管将是一个趋势。

13. 董事长您好，利通酸化压裂软管，小口径已经量产销售。大口径酸化压裂软管，量产销售需要具备哪些条件？目前已经都实现了吗？

回复：大口径酸化压裂软管 5" -15000psi 已经定型开始投入市场，6" -15000psi 预计将于 2023 年 7 月投入市场。

14. 我们传统工程机械软管业务，一季度同比去年收入情况怎么样？今年工程机械软管业务会有好转吗？

回复：传统工程机械软管业务，一季度与去年同期相比基本持平。随着疫情形势的好转，工程机械软管行业正逐步回暖。

15. 公司一季度报合同负债较四季度环比有所下降是什么原因？

回复：属于正常业务周期，产能提高，供货速度加快。

16: 公司目前酸化压裂软管售价有没有降低，还是保持原来的定价？国内酸化压裂软管和国外酸化压裂软管定价是否一致，国内售价是不是低于国外？

回复：目前酸化压裂软管售价不仅没有降低且处于稳中上升趋势。公司该系列产品国内外价格基本保持一致。

17: 公司有没有在借着酸化压裂软管打开国外市场的契机，将传统的液压软管销往国外？

回复：有。公司已设立利通美国公司，该子公司将在美国销售与租赁酸化压裂软管的同时，依托美国当地营销人员开展利通品牌软管总成终端市场电子商务销售，全力推进利通品牌国际化。

18: 国外市场除了美国，中东等地有无订单预期？

回复：我司积极参加阿布扎比、俄罗斯等石油展，积极开拓美国以外市场区域新的市场增长点。

19. 请问董事长，利通公众号里提到超高压疏通车已经出征市场，目前反馈如何？预计今年能贡献多少营收，该项目的利润率如何？

回复：该项目是“产品+服务”超高压疏通软管产品赋能的新型商业模式，市场反馈良好，目前均在验证中。该项目将以城市管网维保服务费与耗材（超高压树脂软管）销售为主要收入来源。

20. 公司 2021 年成立的利旺流体，目前还未投产，对公司的利润贡献未来会有多少？流体连接件业务一直处于低毛利、不赚钱但是现在还在增加投资，是出于一种怎样的发展考虑？还是说是对低毛利产业线和资产的剥离考虑？

回复：利旺流体预计 2023 年 7 月 1 日投产，该项目重点服务利通工业软管连接件，属于自配套项目。

四、备查文件目录

公司在全景网举办的 2022 年年度年报业绩网络说明会相关视频讲解材料及投资者提问与公司回复记录(链接:<https://rs.p5w.net/html/137008.shtml>)。

漯河利通液压科技股份有限公司

董事会

2023年4月28日