

证券代码：871694

证券简称：中裕科技

公告编号：2023-076

中裕软管科技股份有限公司

关于接待机构投资者调研情况的公告

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。

中裕软管科技股份有限公司（以下简称“公司”）于2023年5月17日接待了4家机构的调研，现将主要情况公告如下：

一、 调研情况

调研时间：2023年5月17日

调研地点：公司

调研形式：网络和现场调研

调研机构：天弘基金（网络）、安信证券（现场）、中泰证券（现场）、开源证券（现场）

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

二、 调研的主要问题及公司回复概要

问题 1：公司国内销售毛利率低于国外销售毛利率的原因？

回答：国内销售中的部分主要客户如应急管理部森林消防局为全国性采购，因其采购的产品种类单一且整体采购量较大，公司对其报价相对较低，导致毛利率相对较低。

另外，国内销售中阿美远东（北京）商业服务有限公司执行公开市场询价流程，采购的产品规格单一且数量较大，同时公司为了加快中东页岩油气市场的开拓进程，对其售价相对较低，导致毛利率相对较低。

问题 2：石油价格波动对公司的影响？

回答：公司耐高压大流量输送软管最主要的下游行业为页岩油气开采行业，

美国作为目前页岩油开采的最大市场，其开采成本约 45 美元/桶，国际油价与开采成本的差异决定了页岩油的开采量。根据公司的经营业绩数据与国际油价之间的关系，当 WTI 原油季度平均价格分别位于 45 美元/桶以下、45-65 美元/桶、65 美元/桶以上区间时，公司页岩油气压裂供水软管的季度平均销售金额分别为 2,391.27 万元、3,795.52 万元和 6,660.57 万元。当 WTI 原油季度平均价格位于 45-65 美元/桶，公司页岩油气压裂供水软管销售稳定；当 WTI 原油季度平均价格位于 65 美元/桶以上时，会导致页岩油气开采等下游行业开工率上升，公司页岩油气压裂供水软管销售将有一定的上升，当公司 45 美元/桶以下区间时，会导致页岩油气开采等下游行业开工率下降，公司页岩油气压裂供水软管销售金额将会减少。

问题 3：公司的竞争地位及竞争优势体现？

回答：公司始终专注业务创新、技术创新与工艺设备创新，以期在行业竞争中保持优势地位。

（1）页岩油气开采水力压裂领域

公司作为国内较早开发页岩油气压裂供水软管市场的企业，自主研发并创新耐高压大流量软管一次成型共挤技术、自动化硫化生产技术，稳定并提高了编织层和内衬层、外覆层的附着强度，提升了软管的承压能力和流体传输软管在其作业环境中的可靠性、稳定性，延长了产品的使用寿命。多年来公司专注于下游页岩油气开采细分领域，一直坚持在生产工艺过程技术创新，不断设计、定制出先进的制造装备，实现了流体传输软管生产环节的自主可控，在同行业中具有较强的竞争优势。

公司在该领域的国际主要竞争对手为 Midwest Hose、Kuriyama Holdings Group、Mandals 等。与国际知名企业相比，公司的优势主要在于价格和服务。国际竞争对手产品普遍定价较高，公司产品具备性价比优势；公司相对国际竞争对手经营决策更加灵活，对于客户需求的反应速度和效率往往强于国际竞争对手。

（2）应急消防领域

公司是中国消防协会会员单位、江苏省消防协会会员单位、公安部批准许可的消防水带专业生产厂家。公司深耕消防水带行业多年，可灵活、快速组织生产

满足客户交付需求，能够深入了解细分行业客户的工艺特点，准确把握和挖掘客户的深层次需求，在应急救援快速响应方面持续积累了丰富的项目成功经验，为公司持续获得细分行业下游客户订单奠定了坚实的基础。多年来，公司产品在客户中建立了良好的口碑。

(3) 工业用软管领域

公司的工业用软管产品主要是压缩空气输送软管、工业废水输送软管、工业机械配套的液压油输送软管等。公司的工业用软管产能，以及在高压及特种工业软管领域的产品种类多样性不高。公司发展工业用软管，主要是为了丰富产品线，减少对页岩油气开采及消防市场的依赖性。同时，依托其规模生产可带来成本优势，依托自主研发带来可带来技术优势。

问题 4：公司募投项目产品预计什么时间达产？

回答：柔性增强热塑性复合管量产项目由公司全资子公司安徽优耐德管道技术有限公司实施。项目拟利用公司现有的技术基础及生产管理优势，生产柔性增强热塑性复合管产品。本项目建设期拟定为 2 年。

钢衬改性聚氨酯耐磨管量产项目由公司控股子公司江苏中裕能源装备有限公司实施。项目拟利用公司在管道行业积累多年的技术与经验，生产钢衬改性聚氨酯耐磨管产品。本项目建设期拟定为 2 年。

问题 5：请说明公司海运费的变动情况？

回答：2021 年度以来海运费价格大幅上涨，2021 年度、2022 年度公司加大对中裕美国发货，导致发生的运输费金额较大，2022 年下半年海运费价格逐步回落至上涨前水平，2023 年一季度回归正常价格。

问题 6：公司国内厂区占地面积多少？请问公司后期的全球布局规划？

回答：公司国内姜堰厂区占地约 134.19 亩，安徽工厂占地约 255.71 亩。

公司目前正在筹建中东地区子公司，目的在于进一步开拓公司的国际业务，优化公司战略布局，增强公司盈利能力，进一步提高公司综合竞争力。

公司正在筹建南京研发中心，目的在于提升公司研发水平，开拓公司业务，增强公司盈利能力，进一步提高公司综合竞争力。

问题 7：公司的定价策略有哪些？

回答：公司对所有客户均采用相同的定价模式，即通过成本加成的方式，在

基础价格上，市场部根据不同客户的采购量、合作时间、竞争地位，同时结合客户订单的具体需求进行议价或投标竞价。

问题 8：公司的美国市场和中东市场毛利率比较，谁更高一些？

回答：公司目前美国市场的毛利率高于中东市场。

因为中东市场主要客户阿美远东（北京）商业服务有限公司执行公开市场询价流程，采购的产品规格单一且数量大，同时公司为了加快中东页岩油气市场的开拓进程，对其售价相对较低。

美国市场主要由中裕美国公司进行海外交付，产品价格包含关税与海运费等费用，因而毛利率相对较高。

问题 9：公司的研发团队在国内还是国外？

答：在国内。

问题 10：公司采取的员工激励措施有哪些？

答：公司目前设有泰州大裕企业管理咨询合伙企业（有限合伙）持股平台。

问题 11：公司的短期与中长期战略是什么？

回答：短期战略：公司将继续专注于流体传输高分子材料软管的研究、生产和销售，为流体输送提供耐高压、抗磨损、长距离的专业化解决方案和定制化服务。同时，将稳步推进募投项目的建设达产，实现新产品预期盈利。

中长期战略：努力成为国内领先、国际一流的绿色流体输送系统解决方案和定制化服务提供商，更好地服务客户和回馈股东。

中裕软管科技股份有限公司

董事会

2023 年 5 月 19 日