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。

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

投资者关系活动情况

活动时间: 2025年3月10日

活动地点: 网络会议交流

参会单位及人员: 开源证券、中国石化集团资本有限公司

上市公司接待人员:董事会秘书何军

三、 投资者关系活动主要内容

公司董事会秘书通过 PPT 讲解形式对公司业务、经营、战略规划等基本情 况进行了介绍。同时,就相关问题进行交流,主要问题如下:

问题 1: 公司是如何进入石油软管领域的?

回答:公司自成立以来一直专业生产橡胶软管,随着公司对整个橡胶软管行业不断的深入了解,为了丰富公司自身的产品结构,结合公司自身的规划和优势,自 2016 年开始研发石油管相关产品。公司通过人才招引、不断攻克关键设备、关键材料等技术难题,成功掌握了高压力、大口径石油管生产技术,并不断对石油管产品的性能进行优化和完善。随着公司 API 体系认证的取得,在国内市场,公司相关石油管产品开始被国内部分油田试用;在国际市场,实现产品出口。凭借优秀的产品综合表现力,逐步被客户认可和接受。随着对整个石油管各系列产品的深入了解,根据公司实际装备及工艺技术情况,公司适时推出了酸化压裂软管总成(石油管系列产品的一种),总体上可以说是随着公司在石油管系列产品多年的深耕细作,算得上厚积薄发。

问题 2: 公司石油管领域国内外的主要客户有哪些?

回答:公司石油管客户目前主要为国际客户,客户结构为国际专业油气领域服务商、国际大型综合机械厂商等;国内主要客户结构为三桶油及其相关配套供应商以及国内其他知名的大型综合油服设备厂商。

问题 3: 公司石油管客户主要为国际市场客户,目前国内客户订单趋势如何?国内主要是验证性订单还是批量性订单?

回答:目前公司国内石油管业务正在稳步推进,国内部分成熟产品已经进入 批量性订单阶段,同时公司积极与国内相关企业保持技术交流和业务洽谈。

问题 4: 石油管国际市场客户产品替换频率如何?目前续签率如何?

回答:目前公司石油管产品已经进入正常的产品替换,公司主要国际客户订单比较稳定。

问题 5: 未来公司石油管业务增量在哪里?是以国际市场为主的持续增量? 还是国内市场业务拓展增量?

回答:公司石油管业务下一步重点是在不断丰富产品类别的基础上,持续加大国际国内两大市场的拓展,力争实现老产品业务增量的同时,不断开发新的用户;加大 API 17K 等新产品投放市场的力度,建设 API 17K 大口径生产线等工作。

问题 6:公司目前正在推进石油管新产品有哪些?目前进展情况如何?

回答:目前公司石油管新产品主要在有序推进海洋石油 API 17K 系列跨接软管的研发和产线布局相关工作。鉴于新产品在批量生产、市场开拓方面存在一定

的不确定性,请广大投资者注意投资风险。

漯河利通液压科技股份有限公司 董事会 2025年3月11日