

证券代码：832225

证券简称：利通科技

公告编号：2025-040

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

二、投资者关系活动情况

活动时间：2025年5月13日

活动地点：线上交流

参会单位及人员：东吴证券、宁银理财有限责任公司

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

问题 1：请介绍一下公司产品及业务布局情况？如何展望 2025 年公司各个业务的增量看点？

回答：公司目前产品及业务布局有三大板块，分别为流体板块、高分子材料板块、超高压装备及服务板块。目前主要产品及业务情况如下：

(1) 流体板块

主要有液压软管及总成、工业软管及总成两大系列产品，其中液压软管及总成主要应用于各类机械设备的液压传动，如工程机械的挖掘机、起重机、推土机、压路机等，煤矿机械领域的液压支架、掘采设备等，农业机械的收割机、拖拉机等；工业软管及总成主要应用于海上及陆地油气开采、各类复杂介质传输等。目前公司收入和利润的主要来源为流体板块。

(2) 高分子材料板块

公司拥有年产 2.5 万吨高分子材料生产线，能为下游橡胶软管、密封制品、橡胶制品等领域的客户供应各类混炼胶。另外公司在青岛地区布局了研发机构和中试产线，以借助青岛地区在 高分子材料领域的人才、科技、产业等方面的优势，不断提高高分子材料科技研发实力、研发转化能力及市场开拓能力。公司未来将主要围绕通用混炼胶、特种混炼胶、尼龙材料改性及循环利用、预分散母胶粒、预分散树脂颗粒、复合母胶粒等方面进行产品研发、生产和销售。但目前该服务业务占公司整体收入比重较低，对公司业绩贡献有限。

(3) 超高压装备及服务板块

①超高压装备

公司拥有超高压灭菌设备完整的研发及生产体系，能为客户提供用于试验、中试、规模化生产等各类型超高压灭菌设备，公司首台超高压灭菌设备已成功下线并交付客户。

②市政地下管网综合治理服务

公司运用超高压水射流技术，采用非开挖方式进行地下管道清淤、打堵等综合治理，与传统方式对比，这项非开挖技术优势突出：无需大面积开挖地面，减少对城市道路、交通及周边环境的影响，避免破坏绿化带、建筑物基础，降低噪音和扬尘污染；施工工期短，能快速恢复管道运行，减少对居民生活和企业生产的干扰；治理效果彻底，可清除管道内壁顽固污垢，延长管道使用寿命，保障管网稳定运行。目前公司在漯河地区稳步推进相关业务，但目前该服务业务占公司整体收入比重较低，对公司业绩贡献有限。

2025 年度公司各业务模块重点工作如下：

(1) 流体板块

液压软管及总成在做优做强现有产品业务的基础上，重点做好超高压树脂软管、化学管等高附加值产品的性能优化及市场开拓，同时加快推进核电软管、数据中心液冷软管等新产品项目验收、批量生产及市场开拓相关工作；工业软管及总成在做好现有产品（如酸化压裂软管）国内外市场开拓的基础上，重点推进以海洋跨接软管为代表的 API 17K 系列产品的产线建设、市场推广工作，同时加大大长度酸化压裂软管的市场开拓工作。

（2）高分子材料板块

通过优化青岛研发体系与漯河产业化落地协同发展，加速长链尼龙循环应用、树脂改性、特种橡胶等高分子材料项目科研转化和落地，提升公司材料板块业务规模。

（3）超高压装备及服务板块

聚焦超高压灭菌设备性能的优化和市场开拓，同时针对不同行业的需求，开发定制化的解决方案，提高装备板块业务市场竞争力；在漯河及周边地区稳步推进市政地下管网综合治理服务。

鉴于上述新产品在批量生产、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。

问题 2：软管厂商最核心的竞争力体现在哪些方面？技术、工艺还是成本控制能力？

回答：橡胶软管及总成制造企业竞争力主要体现在产品性能、产品质量、成本控制等诸多方面，核心是产品性能和质量，主要由材料、结构设计、生产工艺等三个方面决定。

（1）材料：产品涉及到内外层橡塑等特殊材料、钢丝、接头钢材等多种材料的选择、配比等，需要考虑不同材料在不同工况环境下的应用效果，以实现产品的耐高压、轻量化、低弯曲、长寿命等特点。

（2）结构设计：产品结构主要体现在管体结构设计、接头设计以及管体和接头连接设计三个方面。主要难点在于在高压环境下如何确保胶管不爆管、不漏液等。

（3）生产工艺：产品涉及生产工艺相对较长，材料涉及到混炼胶等一整套工艺，管体制造涉及到合股、内层材料挤出、缠绕、外层材料包覆、硫化等工艺，

接头涉及到车床加工、镀锌等整套工艺，总成加工涉及到扣压一整套流程。整个生产工艺流程需要长时间的优化和完善才能生产出高质量的产品。

问题 3：国内酸化压裂软管客户开发的进展？公司已成为中石油一级供应商，中石油的合作进展？

回答：公司与国内石油企业所属压裂队、钻探公司等合作正在稳步推进，同时也为国内知名压裂车制造厂商供应小部分酸化压裂软管。下一步公司将积极与相关方保持密切沟通和洽谈，探讨多种合作模式（包括但不限于买卖、租赁等），以进一步加大酸化压裂软管在国内油气开采方面的应用。

问题 4：海上石油软管的资本开支情况如何？预计何时能够放量出货？

回答：以海洋跨接软管为代表的 API 17K 系列产品的产线建设资本支出主要为设备购置，资金投入相对不大。目前产线设计基本完成，相关主要设备完成合同签订，力争在 2025 年度实现产线投产并向意向客户提供相关样品。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。

问题 5：2025 年以来煤矿液压软管总成产品的订单情况如何？2024 年四季度业绩增长是否延续到 2025 年？

回答：公司近年积极拓展煤矿行业相关业务市场，相关产品订单稳步增长。2025 年度公司将按照相关经营计划稳步开展各项工作，具体业绩情况请关注公司 2025 年披露的一季度报告及未来披露的定期报告。

漯河利通液压科技股份有限公司

董事会

2025 年 5 月 14 日