

## 投资者关系活动记录表

证券代码：301446

证券简称：福事特

### 江西福事特液压股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：2026003

投资者关系活动类别	<input checked="" type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input type="checkbox"/> 路演活动 <input type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 一对一沟通 <input type="checkbox"/> 其他 (请文字说明其他活动内容)
参与单位名称及人员姓名	银河基金 刘丛菁, 浦银安盛基金 胡舜杰, 长江资管 包世骄, 长江证券 王硕。 (排名不分先后)
时间	2026年2月5日
地点	江西福事特液压股份有限公司
上市公司接待人员	副董事长兼财务总监、董事会秘书 彭玮, 证券事务代表 王乐。
投资者关系活动主要内容介绍	<p>主要沟通内容如下：</p> <p>一、公司基本情况介绍</p> <p>公司主要从事液压管路系统研发、生产及销售，主要产品包括硬管总成、软管总成、车载灭火系统、管接头及油箱等液压元件。液压管路被称为液压系统的“血管”，其下游应用领域十分广泛，几乎涵盖了所有机械装备制造行业，广泛应用于工程机械、矿山机械、港口机械、农业机械、物流仓储、冶金机械和风电装备等市场，同时在新能源汽车、半导体设备、数据中心等新兴领域也有广泛的应用。公司拥有多年的液压管路系统开发经验，客户涵盖三一、中联、江铜、国能、西马克等国内外各行业龙头企业。</p> <p>公司产品应用总体可以分为两类：一是前装市场、另一个是矿山后维修市场。</p> <p>前装市场客户包括三一、中联等，近年来，随着工程机械市场的复苏，海外出口的加速，工程机械市场整体稳中有升。</p> <p>公司在矿山后维修市场占有先发优势，公司践行24小时贴近式服务的经营</p>

	<p>理念，为客户提供优质的售前、售中和售后服务。</p> <p>公司在国内的主要大型矿山建立了服务网点，包括江铜、中煤、国能等国内矿山。国内矿山开采量一直保持稳定增长，为公司国内矿山后维修市场提供了保障。从 2024 年开始，公司开始布局海外矿山，海外矿山市场广阔，公司跟随国内主要矿企一起出海，目前已经在苏里南、塞尔维亚、蒙古国、纳米比亚等国建立了海外服务点，后续市场也在不断开发中。</p> <p><b>二、公司未来发展规划</b></p> <p>公司未来主要聚焦两大市场：前装市场和矿山后市场。前装市场方面，继续深挖工程机械和非工程机械市场如冶金、船舶等领域；同时积极布局半导体设备管路、液冷等新的市场领域。在矿山后市场方面，国际矿山市场是近年来公司发展的重点，跟随国内矿山企业一起出海，不断增加公司海外市场的服务网点；公司从管路系统维护转变为设备全生命周期监测与系统性保养管理，成为矿山设备专业管家。</p> <p><b>三、公司前装市场和后维修市场占比多少？</b></p> <p>答：公司目前前装市场营收略高于矿山后维修市场，随着海外市场的不断开拓，矿山设备维保业务的扩大，未来矿山后维修市场规模将不断扩大。</p> <p><b>四、公司矿山维保业务优势及增量在哪里？</b></p> <p>答：公司在矿山后维修市场深耕 20 余年，已经与江铜、国能、中煤、紫金等企业建立了稳定的合作关系，公司在矿山维保业务上存在先发优势，对于矿用设备性能，矿区经营环境等比较了解，具备丰富的经验，公司存在着良好的口碑及稳定的客户合作基础，同时，公司积累了高质量的技术团队，为公司矿山维保业务提供扎实的技术支持。采矿业固定资产投资已连续多年增长，带动矿山设备保有量稳步提升，对维修、保养需求不断增加；同时、新市场的拓展特别是海外网点的不断增加，为公司矿山后市场提供了更大的空间。</p> <p><b>五、公司本次与江铜的战略合作主要方向是哪里？</b></p> <p>答：江铜一直是公司长期的合作客户，本次战略合作主要方向是矿山设备维修保养、设备全生命周期监测，海外市场开拓等方面。</p>
--	--

	<p>六、公司目前国际化业务的布局、业务贡献及未来规划情况？</p> <p>答：公司自 2024 年底，已经陆续与紫金矿业，中广核等大型矿企合作，已经在苏里南，蒙古国，塞尔维亚，纳米比亚建立海外子公司，进行矿山维保业务。海外业务在 2024 年，2025 年业绩上都已经有了体现，具体可以参阅公司定期报告相关内容。公司海外市场还在进一步开拓布局，业务规模将逐步增长，是公司未来主要增长点之一。</p> <p>七、公司在 AI 液冷进展情况如何？</p> <p>答：管路系统应用领域广泛，公司产品在清洁度，密封性，抗压性等方面具有较强的优势，液冷管路产品与公司现有管路产品在技术上存在较高的协同性，公司目前已经开发了应用于该领域的相关产品，随着数据中心建设的加速，液冷市场对于管路系统的需求也在不断增加。</p> <p>八、矿山维保业务的推进对公司未来发展的影响？</p> <p>随着矿山企业对设备维护的专业化、效率、安全性等要求越来越高，公司通过多年的技术人才储备、维修经验的积累，公司在矿山维修市场的优势开始凸显，矿山业务预计将为公司业绩增长打开空间。</p> <p>九、公司主要募投项目进展情况？</p> <p>公司高强度焊管部分项已经投产，产能正在逐步释放，市场开拓有序推进中，已经开始形成了收入。</p> <p>十、公司管理费用增加的原因？</p> <p>近年来，随着公司市场开发力度的加大，人员储备的增加，管理费用也相应有所增加。</p>
附件清单	无
日期	2026 年 2 月 6 日