

## 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：2024001

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	中信建投证券 吕娟、国金证券 满在朋、德邦证券 陈瑞基、中泰证券 姜楠宇、华创证券 陈宏洋、天风证券 任康。
时间	2024年5月8日 14:30-16:30
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彭玮、副董事长兼副总经理杨思钦、副总经理兼董事会秘书吴永清、总经理助理刘美圆、证券事务代表王乐
投资者关系活动主要内容介绍	<p>投资者参观了公司展厅和生产线，并与公司主要领导进行了沟通，主要沟通内容如下：</p> <p>一、公司基本情况介绍</p> <p>福事特成立于2005年，于2023年深交所创业板上市。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、管接头及油箱等液压元件，公司致力于成为液压管路系统全面解决方案提供商，实现产品的国产替代。</p> <p>自设立以来，公司专注于为客户提供清洁、安全、无泄漏的液压管路系统，同时给予客户贴近式服务和解决方案，产品广泛运用于工程机械、矿山机械、港口机械、仓储物流、农业机械等领域，特别是在工程机械和矿山机械后维修市场，公司建立了较强的竞争优势。</p> <p>二、公司产品的核心竞争力</p> <p>公司产品核心竞争力主要体现在：</p>

(1) 技术优势。衡量管路系统的关键技术指标主要为耐压性、密封性、清洁性等。公司多年来一直注重技术研发,通过自己研发的硬管弯折多元化工艺应用技术、自动卧式氩弧单面焊双面成型技术、管端一体成型技术、箍筋加工技术、酸洗磷化技术等多项核心技术的应用,使得公司产品在耐压性方面能够承受更高的压力、清洁度能够达到 NAS8 级、密封性方面能够达到 3000 小时以上不发生泄露。

(2) 服务优势。公司践行贴近式服务的经营理念,为客户提供优质的售前、售中和售后服务。公司下设 13 个子公司和多个服务网点,主要分布在客户所在地。面对工程机械等主机厂商,在售前针对客户需求,提供管路设计、选型建议,引导客户选择适合的方案或产品。售中围绕主要客户生产地建立了配套工厂,在产品生产过程中跟踪客户可能临时变化的需求,并做好应对措施。售后有专人对接客户,对于突发问题快速答复、并提供现场指导等服务。面对矿山机械后维修市场,公司组建了专业的技术服务队伍,定期巡回检查服务客户的设备管路运行状况,通过分析为客户提供备件运行预警,并提出备件更换计划;同时围绕主要矿山客户建立服务网点,并配置技术作业人员,随时解决客户突发需求,减少客户的停机损失,并持续为客户提供 7×24 小时的后期维护服务。

### (3) 客户资源优势

公司已与工程机械领域和矿山机械领域的多家龙头企业形成了长期稳定的合作关系,包括三一集团、江铜集团、中联重科、中煤集团、国能集团、徐工集团、山河智能等。在维持现有客户资源的基础上,不断拓宽应用领域,在冶金领域西马克、农业机械久保田、港口机械振华港机等领域的龙头企业建立了合作关系,和这些企业的合作为公司建立了明显的先发优势,对后来潜在竞争者构成较强进入壁垒,一定程度上保障了公司未来在国内行业市场份额的稳定增长潜力和盈利能力的连续性。

### 三、公司未来发展规划

公司未来主要聚焦三大市场:配套市场、矿山后市场及中长期发展市场。配套市场方面,继续深挖工程机械和非工程机械市场如农业机械、冶金机械、风电、叉车等领域;加快开拓华中、华南、华东、华北等市场,新建多个网点和配套工

厂。在矿山后市场方面，国内其他大型矿山的陆续开采为公司提供了的机会；国际矿山市场也是近年公司发展的重点，跟随整机企业及国内矿山企业一起出海，塞尔维亚、苏里南等海外市场开拓取得了一定进展。中长期来看，公司将汽车管路系统等作为公司未来发展的突破口，该市场空间大，技术要求高，公司在相关方面已经进行了储备。

#### 四、公司目前工程机械市场和后市场收入占比情况如何？未来规划？

目前工程机械市场和后市场收入比例大概为 6：4。公司上市后，随着产能的提升，在工程机械市场方面，公司在保持和三一、中联等重点客户良好关系的同时，继续开拓徐工、龙工等头部工程机械客户，扩大产品覆盖面；同时加大力度开拓冶金、港口、农机等非工程机械市场；后市场方面，国内特别国际市场空间仍然很大；汽车管路新市场也将是公司未来业务发展的重点。

#### 五、募投项目“高强度精密焊接钢管”的建设情况？

本次募投项目公司将新增 2.5 万吨高强度精密焊接钢管。目前，国外工程机械行业普遍采用高性能焊接钢管作为高压硬管总成产品的原材料，国内工程机械行业则普遍采用无缝钢管作为高压硬管总成产品的原材料。由于国内目前缺少可适用于工程机械特定要求的高性能焊接钢管产品，因此包括公司在内的国内工程机械行业对高性能焊接钢管的需求主要依赖进口。公司 2.5 万吨高强度精密焊接钢管建成后，预计自产比外购成本降低 30%，在降低生产成本的同时，可对进口材料进行替代，改变目前公司在高强度焊接钢管领域主要依赖进口的局面。

#### 六、公司产品的市场占有率？未来有没继续提升的可能？

公司工程机械市场占有率 9%左右，公司继续稳定现有客户基础上，继续开发行业内其他优质客户资源。矿山后市场占比约 4%，未来发展空间还是很大。

#### 七、贴近式服务的优势有哪些？

公司围绕主要客户生产地建立了规模化的配套工厂，降低产品运输成本的同时可在产品生产过程中跟踪客户可能临时变化的需求，及时满足客户产品开发、量产和交付的要求，保证了服务响应速度和质量。面对矿山机械后维修市场：公司组建了专业的技术服务队伍，通过定期巡回检查服务客户的设备管路运行状

	况，提供备件运行预警分析；实现对原厂配件的有效快速替代，并在矿山建立贴近式服务网点，随时解决客户更换零件或维修的需求。目前公司已在江西、山西、内蒙古等主要客户矿山地设立了服务网点。
附件清单	无
日期	2024年5月9日