

证券代码：920195

证券简称：三祥科技

公告编号：2026-041

青岛三祥科技股份有限公司

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：2026年4月30日

活动地点：价值在线（<https://www.ir-online.cn/>）网络互动

参会单位及人员：线上参与公司2025年年度报告业绩说明会的投资者

上市公司接待人员：董事长：魏增祥先生；董事、总经理：刘艳霞女士；董事会秘书：薛艳艳女士；财务总监：孙若江先生；保荐代表人：丁梓女士；保荐代表人：李利刚先生。

三、投资者关系活动主要内容

问题1：2025年营收11.35亿元、归母净利1.12亿元，利润增速显著高于收入，核心原因是什么？

回答：尊敬的投资者，您好！公司2025年利润增速高于收入增速的主要原

因是压缩非生产性开支，中介费等费用同比明显下降，造成报告期净利润增速显著高于收入增速。感谢您的关注！

问题 2：公司一季度业绩下滑的原因？二季度能否有所改善？

回答：尊敬的投资者，您好！一季度归属于上市公司股东的净利润同比下降 40.37%，主要原因一是报告期受国内乘用车产销量下滑影响，及国际形势影响，公司收入同比下降 10.63%；二是报告期受外币汇率变化影响，汇兑损失同比增加，造成财务费用同比增长 166.71%。感谢您的关注！

问题 3：2025 年经营现金流表现如何？是否匹配利润增长？

回答：尊敬的投资者，您好！2025 年经营活动现金流净额为 11,193 万元，较 2024 年增加 3,987 万元，现金流质量提升。2026 年公司将继续严控应收、优化库存、提升现金流转化率，推动盈利质量与现金回流同步改善。感谢您的关注！

问题 4：2025 年分红政策？是否有高比例分红或回购计划？

回答：尊敬的投资者，您好！公司 2025 年分红方案为每 10 股派 2 元人民币现金，公司始终坚持稳定分红，同时兼顾长远利益和可持续发展的原则。未来将根据业绩和现金流情况，持续稳定分红，回报股东。感谢您的关注！

问题 5：2025 年新能源业务收入及占比？主要客户与产品？2026 年目标？

回答：尊敬的投资者，您好！2025 年新能源业务收入约 3.04 亿元，占比 26.80%，同比增加约 2 个百分点。主要产品为：制动软管总成、空调软管；核心客户：比亚迪、客户 T、蔚来、小鹏、吉利等；2026 年公司将加大新能源相关的研发投入，持续增加新能源产品的收入占比。感谢您的关注！

问题 6：2025 年海外收入及占比？主要区域与客户？泰国子公司经营情况？

回答：尊敬的投资者，您好！2025 年海外收入 57,662 万元，占比 50.78%，同比下降 5.13 个百分点。公司海外业务覆盖全球多个国家和地区，核心区域集中在北美、欧洲、东南亚等。公司海外客户主要以售后为主，核心客户包括美国 AutoZone、O'reilly 等国际知名汽配零售商。泰国子公司作为公司布局海外市场的重要基地，新厂已于 2024 年正式投产，2025 年已进入稳定运营阶段，主要承担海外订单生产、辐射东南亚及北美出口的职能。感谢您的关注！

问题 7：汇率波动对公司影响？公司如何对冲汇率风险？

回答：尊敬的投资者，您好！公司境外业务占比较高，汇率波动对公司的效

益有一定影响，公司也一直与银行进行对接，寻求合适的锁汇产品以减少 汇率波动对公司的影响，但受公司经营模式及规模影响，一直没有合适的产品，公司将持续关注汇率变化及银行的锁汇产品，适当时机选择合适的方案，减少汇率波动对公司效益影响。感谢您的关注！

问题 8：公司后续有无市值管理计划？

回答：尊敬的投资者，您好！公司高度重视市值管理与股东回报，始终认为稳健经营与内在价值提升是市值稳定的核心基石。后续公司将持续聚焦车用胶管核心主业，稳步扩大新能源相关产品产销规模，不断夯实经营基本面；同时持续加强资本市场沟通工作，积极传递公司经营战略与发展价值，提升市场认知度与关注度。公司将以扎实的经营业绩、持续优化的盈利能力为抓手，推动公司市值与内在价值合理匹配，切实维护全体股东长远利益。感谢您的关注！

问题 9：2025 年公司整体收入与利润实现双增长，请问收入及净利润双向增长的主要驱动因素是什么？

回答：尊敬的投资者，您好！营业收入稳步提升，一是国内整车主机配套业务产销规模同比增长，基础盘持续稳固；二是紧抓新能源汽车行业发展机遇，新能源配套产品客户份额及营收贡献持续提升；三是海外市场拓展成效显著，境外销售收入同比增长；四是摩托车管路配套业务新老客户协同发力，业务规模实现大幅增长，多重因素共同推动公司整体销售收入稳步上行。

盈利水平持续改善，受益于营收规模增长带来的规模效应，同时公司顺势推进产品合理调价，优化盈利空间；叠加中介费用等期间费用同比下降，以及美国子公司收到 ERC 补助等因素，共同推动全年净利润实现大幅增长。感谢您的关注！

问题 10：公司在液压悬架业务取得了哪些技术突破与研发成果？未来在该领域有何发展规划？

回答：尊敬的投资者，您好！顺应汽车底盘智能化、集成化发展趋势，公司围绕液压悬架配套管路领域持续开展技术研发，重点布局半主动、全主动悬架相关管路模块产品。技术与研发落地方面，公司悬架类钢编管路产品已完成主机厂全项性能测试验证；内部产线自动化水平持续提升，关键生产环节实现在线数据采集与质量追溯，保障产品一致性与可靠性，满足下游底盘悬架系统的配套交付

要求。

后续规划上，公司将立足自身流体管路核心技术优势，持续深耕液压悬架配套领域，结合客户研发需求稳步推进产品适配开发与工艺升级；依托现有技术积累，稳步拓展悬架管路产品配套品类与客户覆盖范围，以稳健的研发投入与技术沉淀，助力相关业务稳步有序发展。新产品研发存在一定的不确定性，后续可能存在销量未达预期的风险，敬请投资者注意投资风险。感谢您的关注！

问题 11：公司在工业管领域取得了哪些技术突破与研发成果？未来在该领域有何发展规划？

回答：尊敬的投资者，您好！公司目前在工业管领域已实现了尼龙钢编管、较大规格 PTFE 钢编管、钢丝编织和缠绕橡胶软管的研究、生产，并已经开始销售。

未来，工业管将围绕高压、轻量、长寿命的技术路线，推进材料替代，提升产品的竞争力。工业管业务的目标客户为工程机械、农业机械、矿山机械、海洋工程等行业，与公司现有客户群体差异较大，若客户开拓进度缓慢，可能导致新业务未达预期规模的风险，敬请投资者注意投资风险。感谢您的关注！

问题 12：2025 年公司境外收入同比增长 6.81%，增速放缓，请介绍境外业务的具体进展及未来规划。

回答：尊敬的投资者，您好！2025 年，受全球地缘局势、国际贸易环境波动等多重外部因素影响，公司境外业务增速有所放缓，整体经营保持平稳。

全球化布局方面，公司已形成中国、美国、泰国三大生产基地协同运营的格局，全球产能布局持续完善，有效筑牢海外业务发展底盘。其中，泰国生产基地作为公司海外重要制造节点，持续辐射欧美及东南亚市场，有效缩短海外订单交付周期，优化全球供应链体系，充分响应国际客户本地化配套与就近供货的需求。

未来，公司将持续深耕海外优质客户，稳步优化海外产品结构与交付能力；依托三大海外生产基地的协同优势，持续提升全球供应链韧性与本地化服务能力，稳步推动境外业务稳健、高质量发展。感谢您的关注！

问题 13：2026 年公司一季度收入与利润双降，公司现阶段经营发展面临的主要挑战是什么？请问公司主营业务经营持续性是否存在风险？

回答：尊敬的投资者，您好！2026 年一季度营收及利润短期承压、同比有

所下滑，主要系多重阶段性外部因素与短期经营因素叠加所致。

一、公司现阶段面临的主要经营挑战

下游行业周期承压，终端需求偏弱，当前汽车及配套行业整体处于周期调整阶段，下游主机厂及终端市场需求放缓，客户排产、订单投放节奏有所收缩，直接影响当期销售收入规模。

刚性费用与持续研发投入，短期压制盈利公司坚持中长期发展布局，在技术研发、市场拓展、产能升级等方面保持持续投入，各项运营及研发费用具备刚性特征；在营收短期回落的背景下，费用端进一步压缩了当期盈利空间。

汇率波动影响显著，产生大额汇兑损失，公司境外业务占比较高，外币结算规模大，一季度受汇率大幅波动影响，产生汇兑损失超千万元，对当期利润形成明显冲击。

二、关于主营业务经营持续性的说明

目前公司主营业务经营不存在持续性风险，核心经营基本面保持稳健：

核心主业根基稳固，竞争壁垒坚实公司长期深耕流体管路核心主业，在技术工艺、优质客户资源、全球化产能布局、供应链配套等方面具备稳定核心优势，核心产品市场地位稳固，头部客户合作粘性强，未出现核心客户流失、业务替代等实质性风险。

业绩下滑属于阶段性、周期性因素，并非公司内部经营恶化、主业竞争力下滑所致。

订单储备充足，后续具备修复基础，公司当前在手订单及潜在意向项目储备充足，随着下游行业逐步企稳回暖、客户排产恢复，叠加公司全球基地协同、客户结构优化等举措，后续营收与盈利有望逐步环比改善，能够有效保障主营业务持续稳定经营。感谢您的关注！

青岛三祥科技股份有限公司

董事会

2026年5月6日