

证券代码：001325

证券简称：元创股份

## 元创科技股份有限公司 投资者关系活动记录表

编号：2026-001

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 checked="" type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 其他（请文字说明其他活动内容）
活动参与人员	深圳市国诚投资咨询有限公司上海分公司
时间	2026年5月11日下午14:00至16:00
地点	元创股份公司会议室
形式	现场
上市公司接待人员姓名	董事会秘书：羊静 证券事务代表：林红霞 证券事务助理：郑晶鑫
交流内容及具体问答记录	<p>投资者提出的问题及公司回复情况如下：</p> <p><b>1、公司深耕橡胶履带领域34年，国内市占率连续多年第一、全球第三，核心竞争壁垒体现在哪些方面？与沃得农机、三一重工等头部主机厂的合作模式、合作年限及绑定深度如何？</b></p> <p>回复：公司的竞争优势：</p> <p>（一）深厚的技术积累和齐全的产品种类</p> <p>多年来，公司始终聚焦橡胶履带类产品的研发、设计、生产与销售，作为国内较早投身橡胶履带行业的核心制造商，凭借深厚的行业积淀，成为橡胶履带国家标准起草单位之一，深度参与行业规范的制定与完善。</p> <p>（二）领先的配套生产能力和产品创新能力</p> <p>公司管理层及核心研发设计团队深谙橡胶履带行业发展逻辑，对行业趋势具备前瞻性判断，在新产品开发、产品迭代升级及生产环节优化等方面，形成了针对性强、产业化程度高、落地效果好的研发风格，行业创新能力突出。</p> <p>（三）优质的产品质量把控与科学的人力成本管控</p> <p>面对国内劳动力成本上升趋势，公司持续推进生产车间自动化、智能化升级，引入自动/半自动硫化机、智能立体仓库等先进设备，在保障产品质量稳定、提升生产效率的同时，有效优化了人力成本。</p>

(四) 全球化、全领域的优质客户资源

依托先进的技术工艺,稳定的产品品质、及时的供货能力与完善的服务体系,公司在行业内树立了良好的品牌形象,客户粘性较强,形成较高的客户认证壁垒,同时以优质的产品与服务不断提升行业口碑和知名度,为持续获取新客户资源奠定了坚实基础。

与相关客户的合作:

橡胶履带市场由主机市场和售后市场组成。其中,对于主机市场,客户对供应商具有较长的测试/试验周期,认证标准较为严格,对履带生产企业的产品质量和售后服务等亦有较高的要求,合作关系确立后具有较强的稳定性。近年来,公司的产品开发、品质保障等方面逐渐获得客户的认可,行业地位不断提升。公司与沃得农机、潍柴雷沃、三一重工、徐工机械、中联重机等行业内知名大型农业/工程机械主机制造商保持紧密的合作关系。因此,对新进入者构成了一定的销售渠道壁垒。

在合作年限上,公司与这些公司的合作均超过了十年,部分公司超过二十年,相较于其他同行业竞争对手,公司较高水平的主机市场收入占比反映出公司深耕行业积淀的核心竞争力。

**2、2025年三大产品营收:农用履带8.13亿元(+13.68%)、工程履带5.22亿元(-3.14%)、履带板7217.64万元(+1.03%),农用履带高增长、工程履带承压的核心原因是什么?2026年三大产品营收增速目标及驱动因素?**

回复:农用履带近三年的销量为24.51万条、31.53万条、34.78万条;工程履带近三年的销量为22.94万条、30.34万条、29.64万条。农用履带以内销为主且农用履带主流型号及规格相对稳定,2024年、2025年销量上升主要系“国三”改“国四”排放标准切换对农机市场需求的短期抑制影响已逐步下降,农机一级市场需求逐渐恢复;工程履带、履带板以外销为主,外销业务主要集中在亚洲、欧洲、北美洲等经济较为发达、工程机械化较高的地区,其客户自身经营情况和所在地经济情况差异较大,且工程履带产品型号繁复、定制化程度高,2024年、2025年变化主要系受终端市场需求波动、客户的采购进度安排、市场竞争的水平以及汇率的影响。

后续公司将持续紧抓行业发展机遇,稳步推进产能建设、深化优质客户合作、加大技术研发投入,积极拓展海内外市场,不断优化产品结构,全力推动公司主营业务稳健发展。

**3、生产模式:农用履带“预生产为主、订单为辅”,工程履带“以销定产、适量备货”,当前产能利用率约92.38%,IPO募投扩产项目的建设进度、投产时间及新增产能释放节奏?智能化改造对生产效率、成本控制的具体提升效果?**

回复:公司的募集资金到位前,公司以自有资金先行投入以适配客户的需求,产能逐步释放,目前生产基地的建设项目预计于2026年6月完成。

公司近年持续推进橡胶履带生产线的自动化、智能化升级,重点在炼胶、硫化、成型、仓储等环节引入智能装备与数字化系统。生产端,产品质量的稳定性明显提升;成本端,有效降低人工、损耗、能耗等综合成本,提升精益制造水平。

**4、销售模式:主机市场(收入占比超40%)与售后市场的客户结构、定价策略、毛利率差异?2025年境内营收8.46亿元(+14.10%)、境外5.85亿元(-3.63%),境外下滑的核心影响因素及2026年海外市场开拓重点区域与策略?**

回复:公司内、外销模式下的定价方式为:在橡胶、铁齿、炭黑等原材料成本的基础上,综合考虑产品的工艺复杂程度、市场竞争程度、预期订单规模、客户合

作的稳定性以及对公司业务拓展的影响等因素，与客户协商确定价格。  
境外业务小幅波动主要为市场竞争加剧及汇率波动影响，2026 年外销业务仍主要集中于亚洲、欧洲、北美洲等经济较为发达、工程机械化较高的地区以及东南亚等主要农作物种植区。

**5、《橡胶行业“十五五”发展规划指导纲要》明确推动橡胶制品高端化、专用化，重点发展农机/工程/矿山机械高性能制品，公司如何对接政策导向，布局高端化、定制化产品？目前高端产品营收占比及毛利率水平？**

回复：公司在橡胶履带领域积淀多年，始终保持“工匠精神”，以现有生产工艺和技术为基础，积极吸收行业最新科研成果，以满足客户需求为导向，高度重视提升公司产品和下游主机设备的适配性。公司管理层和核心设计研发团队对橡胶履带行业具有较为深刻的理解，对行业发展趋势具备一定的前瞻性判断力，在新产品开发、产品升级、生产环节改进等方面形成了针对性强、产业化程度高、落地率大的技术研发风格，在橡胶履带行业具有较强的创新能力。

公司近四年专利保有量及发明专利数量稳步逐年提升，专利储备规模持续扩容；研发投入保持连续稳定，技术积淀不断夯实。依托国家对高端装备、专用设备、精密制造领域自主创新、国产化替代及专精特新政策扶持，公司持续完善专利布局，逐步从基础结构专利向功能性、适配性、专用性核心专利升级。公司聚焦下游差异化、个性化、定制化市场需求开展技术攻关，研发方向深度贴合客户定制化采购诉求，具备快速定制化产品开发、提供专属配套解决方案的核心技术能力。

目前公司财务核算主要按产品应用领域（如农用、工程履带）分类。

**6、农机工业“十五五”规划推进农业机械化率提升、智能农机/新能源农机普及，公司针对智能农机、新能源农机的专用橡胶履带研发进展、技术难点及商业化落地时间？**

回复：长期以来，公司的配套生产能力和产品创新能力获得了行业内多家知名主机厂以及境内外优质贸易商客户的高度认可，与主要客户建立了长期、良好、稳定的业务合作关系。同时，公司与各大主机市场、售后市场客户保持着良好密切地交流，能够更好地帮助公司管理层和核心设计研发团队深入了解下游行业的发展趋势、总结归纳用户需求，推动产品进一步优化升级。

**7、小微挖掘机海外需求旺盛（欧美日市场），公司工程履带在小微挖掘机领域的产品适配性、市场份额及竞争优势？如何应对全球宏观波动、贸易保护主义对海外工程履带业务的冲击？**

回复：公司在发展过程中秉承着国际化的理念，坚持以用户为中心，积极开拓国内市场的同时也大力拓展海外市场，目前已在亚洲、欧洲、北美洲、大洋洲、南美洲以及非洲等地区的主要国家建立起全球化的销售网络。

经过多年的经营累积，公司产品远销国内外，在业内形成了良好的口碑，并积累了一批品牌客户资源，国际贸易存在诸多不稳定因素，政治经济局势、相关法律法规、不正当竞争、贸易保护主义等多种因素都可能导致国际贸易摩擦增多，公司一方面持续优化全球布局，分散单一市场贸易摩擦风险，另一方面也在探索与海外优质贸易商深化合作、建立海外生产基地等方式保障公司业务的稳健发展。

**8、2025 年研发费用 1435.94 万元 (+46.93%)，研发投入大幅增长的核心投向？高耐久性、高减震橡胶履带及履带板注射硫化工艺等项目的研发进度、技术突破及专利申报情况？**

回复：公司目前主要研发方向集中在两个方向：（1）生产工艺及设备改进，以

提高公司生产效率，提升自动化程度，提升产品性能参数；（2）产品性能、结构改进，以满足行业内出现的特种履带需求，并有效提升公司产品寿命、便利性，在不断扩大公司产品应用领域的同时，提升产品竞争力。上述研发项目系公司在当前技术水平基础上，强化公司技术能力优势所作出的重要尝试，符合行业发展趋势。

高耐久性、高减震橡胶履带及履带板注射硫化工艺等项目目前尚在试制阶段。

**9、产学研合作的高校/科研机构、合作模式及成果转化效率？与下游主机厂协同研发的具体案例，如何实现产品与下游机型的深度适配？**

回复：公司与高校/科研机构进行合作以工艺研究、技术开发等方面为主，部分成果正在申报专利，通过合作持续丰富公司专利及核心技术体系，同时优化产品性能、降本提质。

公司密切关注下游主机厂主流机型及新机型开发的情况，根据不同主机设备的自重、功率、作业场景（田间、山地、雪地、工程工地等），针对性优化履带节距、宽度、接地比压、花纹结构、橡胶配方、骨架材料等，确保产品在强度、耐久性、稳定性上满足主机匹配要求。

**10、行业技术迭代加速，下游客户对耐磨、抗撕裂、轻量化等性能要求提升，公司技术储备能否匹配未来 2-3 年行业需求？与国内外竞争对手相比，核心技术差距及追赶计划？**

回复：面向未来 2-3 年行业高端化、智能化、环保化趋势，公司技术储备充足、管线布局清晰。截至 2025 年末，公司拥有 41 项专利（含 14 项发明专利），覆盖了配方、工艺、结构全链条；作为国家标准起草单位，技术壁垒坚实，研发投入持续加码，技术积淀不断夯实。

从全球市场格局来看，国际大型跨国企业在品牌积淀、客户认可度及高端配套体系方面仍具备先发优势。公司与国际第一梯队相比，将重点从三方面持续提升竞争力：一是加快推进技术中心建设，完善研发平台与试验验证能力，夯实技术创新基础；二是加大高层次技术与管理人才引育力度，提升研发、质量与全球化运营能力；三是积极突破海外高端主机厂供应链，推动产品与品牌向上升级，逐步缩小与国际领先企业的差距。

**11、2025 年营收 14.32 亿元（+6.12%）、净利润 1.58 亿元（+2.03%），2026 年一季报营收 3.13 亿元（+10.43%）、净利润 2557.41 万元（+1.27%），公司对于 2026 年业绩展望情况如何？毛利率 20.77%（同比+3.53pct）的提升驱动因素及可持续性？**

回复：对于 2026 年经营情况，公司将继续围绕既定发展战略与年度经营计划，稳步推进产能释放、智能化改造、产品结构升级及全球市场拓展等各项工作，不断提升运营效率与经营质量，力争实现经营业绩的持续稳健发展。

**12、2025 年末应收账款规模较大（占归母净利润比 310.97%），应收账款账期、坏账率及回款风险管控措施？2026 年回款改善目标及具体举措？**

回复：公司客户合作历史长、履约记录良好、回款信誉度高，应收账款整体风险可控、坏账率保持在较低水平。2026 年将通过信用管控、考核绑定、结构优化、专项清欠等多措并举，持续提升回款效率、优化资金周转质量，降低应收对经营现金流的占用。

**13、IPO 募资 4.85 亿元，截至目前资金使用进度、剩余资金投向？募资对公司现金流、资产结构及业务扩张的实际支撑效果？**

回复：公司募集资金的使用情况在《2025 年年度报告》和相关的公告中已披露。

具体内容详见公司于2026年4月24日在指定信息披露媒体及巨潮资讯网(www.cninfo.com.cn)披露的相关公告及其他文件。

募集资金到账后,使得公司的现金储备显著增厚,抗风险能力明显提升,有效对冲了产能建设阶段的资本支出压力。资本实力显著夯实,资产负债率下行,财务结构更稳健。显著提升产能规模,支撑国内外订单交付,同时有效支撑海外业务拓展、客户开发与备货需求,为全球化布局提供稳定资金保障。

**14、原材料(天然橡胶、合成橡胶等)价格波动风险:2025年原材料价格走势对毛利率的影响?公司长期协议锁价、多渠道采购、工艺降本等措施的落地效果及2026年应对计划?**

回复:公司生产所需主要原材料价格受供需关系、大宗商品价格、原油价格及运输成本等多重因素影响。若原材料价格大幅上涨,而产品售价未能及时有效传导,将导致公司毛利率下降,盈利能力承压。公司生产主要原材料为原料胶、炭黑、铁齿、钢丝等。采购部根据生产计划与库存量预估下月采购需求量,并结合原材料价格波动趋势,定期进行大宗商品采购,并建立安全库存。

2025年原材料占营业成本比重82.73%,2024年占营业成本比重83%,变化较小。近几年国际贸易摩擦增多、地缘政治风险加大,2026年公司将密切跟踪大宗商品、原油等相关价格走势,合理制定采购计划;研究与核心原材料供应商签订长期合作协议,锁定原材料采购价格,保障供应链稳定;优化采购流程拓展多元化采购渠道,降低单一供应商依赖,提升议价能力;加强生产工艺改进和成本管控,提高原材料利用率,降低单位产品原材料消耗;适时调整产品售价,建立价格传导机制。

**15、国际贸易摩擦与汇率波动风险:海外业务占比超40%,当前主要出口国的贸易政策风险等级?外汇套期保值工具的使用规模、对冲效果及2026年汇率风险应对策略?**

回复:报告期内,受中美贸易关系影响,美国政府对进口自中国的各类商品相继实施了一系列的贸易保护措施。公司美国业务中增加的关税主要由下游客户承担,中美贸易摩擦未对公司境外销售收入造成显著影响。除美国外,报告期内公司出口的国家或地区适用于公司产品的贸易政策均较为稳定。公司主要客户所在地区主要为北美、西欧、亚洲、大洋洲等地区,目前不存在重大的政治动荡,经济发展形势较为稳定。

但国际贸易仍存在诸多不稳定因素,政治经济局势、相关法律法规、不正当竞争、贸易保护主义等多种因素都可能导致国际贸易摩擦增多,影响公司外销业绩。公司正在研究远期结售汇、外汇期权等主流外汇套期保值工具,择机开展,以平滑汇率波动。

**16、市场竞争加剧风险:国内同行扩产、海外品牌竞争加剧,公司如何通过产品差异化、成本优势、客户粘性巩固市场份额?未来2-3年行业竞争格局演变判断及应对策略?**

回复:随着农业机械化作业水平、工程施工精细化程度等的不断提升,以及未来人口结构的持续变化,市场对于橡胶履带的需求不断增长。根据QY Research统计数据,全球橡胶履带市场将在2023-2029年间实现6.5%的年复合增长率,未来市场增长潜力较大。

公司通过与国内外知名主机厂商合作,不仅建立了稳固的主机厂销售渠道,同时提升公司在售后市场的影响力,拓展了售后市场份额。相较于其他同行业竞争对手,公司较高水平的主机市场收入占比反映出公司深耕行业积淀的核心竞争力。

	<p>另一方面，公司积极与行业内优质贸易商合作，借助其在各国家/地区较为完善的销售网络，进一步渗透国内外主流应用市场，提升产品的市场覆盖范围和深度，并以优质的产品质量及服务提升公司在行业内的口碑和知名度，为公司获取新客户资源奠定基础。</p>
<p>关于本次活动是否涉及应披露重大信息的说明</p>	<p>本次活动不涉及未公开披露的重大信息。</p>
<p>活动过程中所使用的演示文稿、提供的文档等附件(如有,可作为附件)</p>	<p>无</p>
<p>日期</p>	<p>2026年5月11日</p>