

## 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：2026004

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	华安基金 刘畅畅、陆奔，南方基金 万朝辉，中泰证券 王可、章政，宋文光。 （排名不分先后）
时间	2026年6月3日
地点	江西福事特液压股份有限公司江苏子公司
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>二、公司整体经营情况如何？</p> <p>今年一季度，公司营业收入增长了 53.29%，净利润下滑-4.38%，扣非后净利润增长了 36.03%。净利润下降的主要原因是一季度政府补贴同比减少 800</p>

多万元。

前装市场，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。

公司在矿山后维修市场占有先发优势，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，目前正在苏里南、塞尔维亚、蒙古国、纳米比亚、加纳等国建立了海外服务点，后续市场也在不断开发中。

### 三、公司未来主要增长点在哪里？

公司未来主要聚焦两大市场：前装市场和矿山后维修市场。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、液冷管路等新的市场领域。在矿山后维修市场方面，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。

### 四、公司矿山维保业务优势及进展情况？

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。

公司依托管路系统维保优势开始向设备全生命周期监测与系统性保养管理方向发展，目前，公司已经获得了主机厂和矿山相关企业的订单，相关项目正在积极快速推进中。

	<p>五、公司在液冷管路方面进展情况如何？</p> <p>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清洁度、密封性等技术上存在较高的协同性，液冷市场对于管路系统的需求在不断增加。</p> <p>公司已经成立了高新项目部，组建了专门针对液冷管路、半导体管路研发、生产等专门团队，完善了配套产线。公司已经陆续推出了液冷管路等方面的产品，并已经开始实现销售。</p>
附件清单	无
日期	2026 年 6 月 4 日