

证券代码：920694

证券简称：中裕科技

公告编号：2026-071

中裕软管科技股份有限公司

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 7 月 28 日

活动地点：杭州余杭区五常街道溪沁街 258 号 C 栋 901

参会单位及人员：浙江财闻传媒产经中心负责人廖定峰

上市公司接待人员：公司董事、总经理张小红；品牌传播中心副总监李新国

三、投资者关系活动主要内容

本次投资者关系活动的主要问题及公司对问题的回复概要如下：

问题 1：北交所马上迎来开市五周年，作为北交所上市企业负责人，您切身感受下来，这五年北交所在服务创新型中小企业这块，起到了怎样的作用？

回复：北交所成立五年来，定位清晰，专门服务创新型中小企业，为这类企业搭建起规范化的资本化发展通道。

在北交所设立之前，深耕制造的专精特新中小企业普遍有两个难题：一是持续投入研发、扩产融资渠道相对有限；二是企业大多只在行业内有名气，面向资本市场的对接渠道不足。

这几年，北交所的配套制度一直在迭代完善，更加贴合中小企业的特点，以中裕科技为例，公司自 2023 年 4 月 24 日上市以来：

1.营收规模稳步增长：2025 年实现营业收入 7.10 亿元，较 2022 年营业收入增长 16.80%；境外市场拓展成效突出，境外收入 5.91 亿元，较 2022 年境外收入增长 41.76%；

2.产品矩阵完善：上市前，公司主要产品为耐高压大流量输送软管、普通轻型输送软管；依托上市募投项目，新增钢衬改性聚氨酯耐磨管、柔性增强热塑性复合管两大品类，“软管+硬管”协同布局，面向复杂工况提供整套流体传输解决方案；

3.市场布局拓宽：业务覆盖全球 70 多个国家和地区，深耕欧美、中东、澳洲、南美等海外市场，通过沙特生产基地实现本地化制造与服务；国内同步覆盖能源开采、应急救援、矿产开发、农业水利等领域，海内外市场均衡发展。募投项目新品实现海外高端矿山项目顺利交付，获得澳洲客户认可；

4.研发创新体系增强：建立常态化研发投入机制，上市以来每年研发费用占营业收入比重超过 4.5%。截至 2025 年 12 月 31 日，公司拥有专利 292 项，其中发明专利 48 项，配套 6 项软件著作权。依托国家博士后科研工作站、江苏省高分子复合软管工程研究中心、CNAS 认可实验室等创新平台，持续开展新材料、新工艺迭代，同时牵头、参与 20 余项国家、行业、团体标准制定。

整体来看，北交所不只是中小企业重要的融资平台，更是推动中小企业规范治理、实现高质量成长的培育平台。

问题 2：如果只用一个关键词，概括中裕科技登陆北交所之后这一段发展历程，您会选哪个词？为什么？

回复：我选择的关键词是“深耕成长”。登陆北交所以来，公司始终坚守主业，持续深耕流体传输高分子软管、复合管道细分赛道。上市对中裕科技而言，不仅是资本层面的升级，更是公司迈向规范化、精细化、高质量发展的全面成

长期。一方面，依托资本市场规范治理相关要求，公司推动治理架构、内控流程、生产运营、信息披露等标准化体系落地，企业经营更加稳健；另一方面，借助北交所资本市场平台优势，公司持续坚持研发投入、优化人才梯队、积极拓展海内外高端市场，市场竞争力稳步提升。中裕科技坚持以深耕筑牢发展根基，以创新驱动持续成长，“深耕成长”这个关键词比较契合公司上市以来的发展轨迹。

问题 3：回头看当初决定登陆北交所这个选择，您觉得对中裕科技来说，最大的价值、最核心的意义是什么？

回复：登陆北交所，是中裕科技发展进程关键的战略抉择，为公司搭建了三条长期发展路径：规范化、科创化、品牌化。第一，企业治理系统性优化完善。公司持续搭建完善现代化企业管理制度，构建标准化、透明化、规范化的上市公司治理体系，夯实企业长期可持续发展基础。第二，企业研发持续投入能力不断增强。作为国家级专精特新“小巨人”，技术是企业的核心竞争力，上市以来，公司保持稳定的研发投入，持续布局前沿技术、研发高端新品。第三，企业品牌价值持续提升。上市之前，公司依靠产品品质获得客户认可；登陆资本市场后，上市公司规范运营形成的品牌公信力，助力公司更好开拓海内外高端市场，为业务持续拓展提供有力支撑。

问题 4：上市之后，不管是资本市场层面，还是对接客户的时候，公司的知名度、客户对公司的信任度，有没有一些实实在在能感受到的变化？

回复：变化主要体现在两个维度。在资本市场层面，上市前公司更多在行业内部有知名度，资本市场曝光度有限；登陆北交所之后，公司受到机构投资者、行业研究员的持续关注，企业价值、科技创新属性以及细分赛道竞争优势逐步被市场充分认知，品牌影响力从行业圈层拓展至资本市场公开视野。在客户合作层面，市场信任度显著提升。公司的核心客户对资质、经营稳定性、可持续发展能力、技术创新实力有着严苛标准。登陆北交所之后，上市公司规范运营的身份进一步提升公司市场公信力，有效增进客户合作信心，合作粘性持续增强；同时，公司在高端项目招投标、海外项目竞标过程中，上市公司资质

形成有力竞争支撑，有助于公司争取优质项目合作机会。

问题 5: 中裕科技一直深耕柔性管道赛道，也是国家级专精特新“小巨人”，对比同行，公司最核心的竞争壁垒是什么？

回复: 作为国家级专精特新“小巨人”企业，中裕科技在流体传输高分子材料软管领域形成的综合竞争优势如下：

第一，自有核心技术与专利壁垒。公司多年持续研发积累，截至 2025 年 12 月 31 日，我司拥有 292 项专利，其中发明专利 48 项，配套 6 项软件著作权，形成了较为完善的知识产权保护体系；

第二，分层完整产品矩阵，实现差异化、定制化竞争优势。公司形成以耐高压大流量输送软管、普通轻型输送软管为主要产品，以柔性增强热塑性复合管、钢衬改性聚氨酯耐磨管为新兴拓展产品的多层次系列产品格局。公司产品具备耐高压、强耐磨、高适配性等核心优势，可针对能源开采、应急救援、矿产开发、农业水利等领域提供专业化定制解决方案；

第三，行业标准制定与全球认证布局。公司牵头、参与制定了 20 多项国家、行业、团体标准；产品获得美国 API、UL、FM、欧盟 MED、船级社 CCS 等全球主流准入认证，对标国际高端市场门槛。同时，公司还获评国家级专精特新“小巨人”、高新技术企业、国家绿色工厂等荣誉资质；

第四，全球化布局。公司业务覆盖全球 70 多个国家和地区，重点深耕欧美、中东、澳洲、南美市场，并依托海外工厂实现本地化生产、服务，扎根区域市场，提升交付效率与客户粘性；国内同步覆盖应急、市政等领域，海内外业务均衡发展，有效增强经营稳定性与抗周期波动能力；

第五，体系化创新平台。公司拥有国家博士后科研工作站、江苏省高分子复合软管工程研究中心和 CNAS 认可实验室，从新材料、新工艺到新产品，能形成闭环持续研发迭代，创新能力稳定可持续。

问题 6: 中裕科技在油气输送柔性管道这块优势突出，近些年在研发投入、人才引进上，公司做了哪些布局和投入？

回复: 公司长期坚持“研发驱动、人才为本”的发展战略，围绕主业核心赛

道，持续巩固自身细分领域技术竞争优势。

在研发投入方面，公司建立了常态化、稳定的研发投入机制，自上市以来，每年研发费用占营业收入比重超过 4.5%。研发重心聚焦能源开采、应急救援、矿产开发、农业水利等核心应用场景，不断优化高分子材料配方、升级核心生产工艺，提升产品耐高压、抗磨损、适应极端工况的综合性能。同时，公司依托 CNAS 实验室等创新平台，持续完善研发中心建设与研发管理制度，保障技术创新能持续落地、转化为产品。

在人才引进与培养方面，公司搭建了一套完整的人才引进、培养、激励、留存体系，持续引进技术专家和管理人才。公司建立健全市场化薪酬体系，打通职业晋升通道，设立研发专项奖励、创新激励制度，打造了一支专业、稳定的核心人才队伍，为公司产品迭代、工艺升级、技术突破及海内外市场拓展提供了坚实长效的人才支撑。

问题 7：今年 6 月，中裕科技给澳大利亚矿山项目交付了 18 米超长钢衬改性聚氨酯耐磨管，这次顺利交付，对公司来说意味着什么？

回复：这次澳洲矿山超长钢衬改性聚氨酯耐磨管项目的成功交付，对中裕科技来说，是募投项目产品技术、规模化制造能力的一次公开验证，也是公司深耕高端工矿赛道、落地募投项目产能应用的标志性成果，具备较强的行业示范效应与市场拓展价值。具体内容详见公司于 2026 年 1 月 12 日在北京证券交易所指定信息披露平台（<http://www.bse.cn>）上披露的《中裕软管科技股份有限公司签订重要合同的公告》（公告编号：2026-001）。

第一，钢衬改性聚氨酯耐磨管是公司上市募投项目产品之一。这类大尺寸、高耐磨、强防腐复合管道，对原料配方稳定性、一体成型工艺及全流程品控要求极高，属于行业高门槛定制产品。本次项目的顺利交付，充分证明公司募投产线工艺成熟、定制化制造体系完备，募投项目研发建设与产能转化成效得到有效落地；

第二，澳大利亚矿山的工况标准、准入门槛高。产品顺利通过客户检测、现场验收，标志着公司产品品质、工艺稳定性、整体交付服务能力，正获得海外高端矿山市场的正式认可。

鉴于钢衬改性聚氨酯耐磨管后续同类大额订单获取、海外矿山客户批量采购落地存在一定不确定性，敬请投资者注意投资风险。

问题 8：中裕科技主营流体传输高分子软管、复合管道研发生产销售，这几年也一直在拓宽产品应用场景，接下来几年，公司会不会打造第二增长曲线？这条增长路径会怎么走？

回复：公司的核心发展思路是聚焦流体传输管道主业，坚持守正创新、专业化发展路线，围绕主业内部挖掘新增长动能，稳步打开长期成长空间。公司依托多年积累的高分子材料与成型工艺优势，持续升级产品结构，丰富高端产品矩阵。后续将重点推进钢衬改性聚氨酯耐磨管、柔性增强热塑性复合管募投项目新品的技术攻坚与市场化落地，构建适配复杂、极端工况的流体传输整体解决方案。同时，公司持续加大产品智能化研发投入，稳步推进生产线智能化、绿色化改造，提升整体运营效率和可持续发展能力。在市场开拓方面，公司深耕能源开采、矿产开发、应急救援、农业水利这些成熟的优势市场，紧跟行业需求，重点深挖工业浆体输送、大型矿山开发等增量赛道，逐步搭建新的增长空间。

鉴于公司柔性增强热塑性复合管属于新产品，受产品认证时间、客户验证等多重因素影响，同时钢衬改性聚氨酯耐磨管市场化推广、下游行业需求存在波动，各项业务具体进展存在一定不确定性，敬请投资者注意投资风险。

问题 9：最近北交所一直在倡导上市公司高质量发展、重视投资者回报，在分红回馈股东、市值管理这块，公司有什么样的规划和理念？

回复：在股东分红方面，公司一直秉持稳健经营和投资者共享发展成果的理念，严格按照公司章程制定分红方案，上市以来，保持持续稳定的现金分红节奏，积极遵循北交所倡导的重视投资者回报、提升上市公司质量的发展导向。

2024 年度，公司推出每 10 股派 3 元、每 10 股转增 3 股的权益分派方案；2025 年度，公司延续稳定回报思路，实施每 10 股派 3 元现金红利的分红方案。具体内容详见公司在北京证券交易所指定信息披露平台（<http://www.bse.cn>）上 2025 年 4 月 11 日披露的《中裕软管科技股份有限公司 2024 年年度权益分派

实施公告》（公告编号：2025-044），2026年4月23日披露的《中裕软管科技股份有限公司2025年年度权益分派实施公告》（公告编号：2026-043）。公司分红始终遵循“兼顾长期发展与股东当期回报”的原则，未来公司将严格遵循公司章程及分红管理制度，结合年度经营业绩、现金流和中长期发展规划，科学制定分红方案。

在投资者关系与市值管理方面，公司始终坚持合规为先、价值为本。一家上市公司的市值，根基永远是自身经营基本面和核心成长实力。公司将持续深耕主业，优化产品结构、提升经营效益、夯实核心竞争力。同时，积极做好投资者关系管理工作，通过业绩说明会、投资者开放日、线上互动问答等多种渠道，及时、透明、准确地向市场传递公司经营现状、发展战略和核心价值，让资本市场更全面、深入地了解公司。

鉴于公司未来分红方案需结合年度业绩、现金流及中长期资本开支综合确定，分红实施情况存在一定不确定性，敬请投资者注意投资风险。

问题 10：站在北交所五周年这个新起点，对于还在排队、或者正在观望要不要登陆北交所的中小企业同行，作为过来人，您有什么心里话想分享？

回复：作为过来人，我有一些建议分享：

第一，深耕主业。北交所核心职能为服务实体经济、赋能专精特新中小企业。企业只有沉下心扎根细分赛道、坚持技术创新、把经营基本面做扎实，才能实现稳健可持续发展；

第二，上市并非发展终点，而是企业规范化、高质量发展的全新起点。登陆北交所之后，企业要接受更严格的合规要求、更透明的市场监督，短期看是约束，长期来看，恰恰是突破自身发展瓶颈、实现规模跃升的重要契机；

第三，希望优质专精特新企业坚定信心，主动拥抱资本市场。北交所是适配中小科技创新企业的成长沃土，企业敢于规范经营、持续创新、深耕主业，借助资本力量稳步前行，走出适配自身的长期高质量发展路径。

中裕软管科技股份有限公司

董事会

2026 年 7 月 30 日