

证券代码： 301616

证券简称：浙江华业

浙江华业塑料机械股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：2025-006

投资者关系 活动类别	☐特定对象调研 ☐ 分析师会议 ☐ 媒体采访 ☐ 业绩说明会 ☐ 新闻发布会 ☐ 路演活动 ☒ 现场参观 ☐ 其他 电话会议
参与单位	财通证券、杭州全景等机构与个人。
时间	2025 年 11 月 5 日
形式	线下会议
上市公司 接待人员	副总经理、董事会秘书：许炜炜先生 证券事务代表：徐凤女士 证券事务专员：杜晓宇女士
投资者关系 活动主要内容介绍	问答环节 1、公司 2025 年前三季度公司净利润同比大增 143.68%，远超营收 11.08%的增速。请问这一高增长主要得益于哪些因素？公司在未来能否持续维持如此高的利润增速？ 答：主要系报告内子公司处置土地确认收入引起报表资产处置收益、非经常性损益等科目变动幅度较大。公司前三季度共实现营业总收入 7.39 亿元，同比增长 11.08%；扣非净利润 7,701.60 万元，同比增长 4.97%。注塑机大型化、全电化的发展将推动机筒螺杆向大型化、螺杆全硬化、机筒合金化的方向发展。产品附加值的提高将推动公司未来毛利率和净利率持续增长。 2、公司在 2024 年市场占有率已达 13.2%（排名第一）。请问公司在高端螺杆机筒领域的核心技术壁垒主要体现在哪些方面（如材料配方、表面处理工艺、精密加工等）？与国际领先企业相比，公司在技术性能和可靠性上是否存在差距？如何进一步缩小或超越？ 答：公司通过对现有工艺不断创新升级，实现了调质、离心浇

	铸、氮化及电镀等业内主流工艺的全覆盖，尤其在合金材料配方、合金层制备、表面处理等领域掌握了独有的工艺技术，实现了产品在精度、硬度、耐磨性、耐腐蚀性等全方面的品质升级，产品技术水平和品质达到美日欧国际标准。 3、在“碳达峰”背景下，大型二板机、油电混合设备能耗显著降低，推动塑机绿色化转型。请问公司在支持下游设备节能方面，是否开发了匹配低能耗注塑机的新型螺杆系统？这些产品在节能效果和使用寿命上有哪些量化优势？是否已形成标准化解决方案？ 答：在碳达峰背景下，大型二板机，油电混合等能耗显著降低，推动塑机绿色化转型。公司设计的高效节能螺杆在节能效果和使用寿命方面比普通机筒螺杆提高 20%以上，已形成从小到大的系列标准产品。 4、公司未来是计划通过技术升级、成本优势、还是进一步深化与现有大客户（如海天、伊之密）的合作来巩固这一领先地位？ 答：公司未来将进一步加强与现有客户，如海天国际、伊之密、恩格尔、发那科等公司的合作，重点瞄准细分市场领域，如 PEEK 材料、光学螺杆、精密电子等领域，助力客户实现价值增值。 5、公司规划的新建生产基地项目预计在 2028 年投产，将使产能提升约 50%。考虑到当前产能利用率已处于较高水平，请问该项目目前的建设进度是否符合预期？公司如何确保在 2028 年新产能释放时，有足够的订单来消化新增产能，以避免产能过剩的风险？ 答：穆岙生产基地项目计划实施周期为 3 年，目前项目正在稳步推进，预计 2028 年建成投产。根据生态中国网，2020-2050 年，人均塑料消费量的复合增速达 2%，人均塑料消费量和总量均呈现扩大趋势，有望驱动上游塑料机械持续增长。预计到 2030 年，中国螺杆机筒市场规模将超 200 亿元，年复合增长率达到 5.68%，为公司带来持续增长空间。下游塑料制品行业对高精度、高效率的注塑设备需求日益旺盛，公司将通过持续加大研发投入，积极拓展螺杆、机筒产品前端领域的研发创新紧跟新能源汽车、医疗健康等领域的
--	--

	升级趋势；凭借技术积累、品牌声誉，公司与世界顶级品牌企业已经建立紧密的合作关系，新增产能有助于公司突破产能瓶颈，及时响应客户订单，获取更多市场份额。另外，公司通过创新营销方式、加大终端市场开发力度等一系列举措，不断提升市场份额、提高市场占有率。 6、调研中提及机器人丝杠与公司螺杆工艺技术接近。虽然公司目前明确以注塑机部件为主营业务，但鉴于人形机器人产业的巨大潜力，公司是否有进行相关的技术储备或可行性研究？是否会考虑利用在精密制造方面的经验，探索进入机器人核心零部件领域的可能性？ 答：公司主要产品为塑料成型设备核心零部件如机筒螺杆，未来将秉持“专注专业、超越卓越”的经营理念，继续深耕当前领域。华业始终聚焦于塑机核心零部件领域的技术深耕，在保持核心竞争力的同时，围绕主业相关领域做探索延伸与技术赋能，拓宽产品应用领域，不断开辟新的市场空间。人形机器人产业市场潜力巨大，对塑料件轻量化提出更高要求，比如 PEEK 材料由于具有更高强度、更低模量，在人形机器人领域具有非常大的应用前景，公司产品中，HPT 系列的螺杆和 HK 双金属机筒，可以满足 PEEK 材料的注塑要求，针对这一领域的具体应用，公司也进行了相应的研发储备。 7、公司对海外市场未来的拓展策略是否有新的调整？是计划深耕现有欧美市场，还是会加大对新兴市场（如东南亚、印度）的开拓力度？ 答：我们将坚持全球化布局的发展战略，依托与海天国际、伊之密等国内头部厂商，以及恩格尔、赫斯基等国际知名企业的长期稳定合作，加速全球市场渗透。2025 年上半年，公司境外业务营收同比增长 30.04%，证明了国际市场的认可。未来我们将继续提升品牌价值，从“走出去”向“走上去”迈进。
附件清单 (如有)	无
日期	2025-11-05

