

证券代码：300230

证券简称：永利股份

上海永利带业股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：2024—003

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"/> 其他（请文字说明其他活动内容）
参与单位名称及人员姓名	海通证券：黄宏治；华福证券：华娟；国联期货：吴文凤；个人投资者：赵伟、高陆生
时间	14:00-15:00
地点	公司五楼会议室
上市公司接待人员姓名	董事、董事会秘书、财务总监：于成磊 证券事务代表：仲朦朦
投资者关系活动主要内容介绍	<p>一、请介绍公司 2024 年上半年的经营情况？</p> <p>答：2024 年上半年，公司聚焦年初董事会制定的经营计划，研判行业发展趋势，夯实业务基础，持续研发创新，内部精益管理，以市场为导向，上下坚定信心、奋发有为，实现了经营业绩稳步增长，公司实现营业收入 97,527.21 万元，同比增加 14.15%。</p> <p>在轻型输送带业务板块，公司 2024 年上半年实现营业收入 50,602.73 万元，同比增加 12.73%，占公司营业收入的 51.89%，主要系公司加强市场推广，开发新产品、新客户，下游市场需求增长所致；实现归属于上市公司普通股股东的净利润 2,472.22 万元，同比增加 7.46%，主要系本报告期销售产品收入较上年同期增长所致。</p> <p>在精密模塑业务板块，公司 2024 年上半年实现营业收入 46,924.48 万元，同比增加 15.73%，占公司营业收入的 48.11%，主要系公司积极实施全球产业布局，紧跟客户战略发展方向，积极开拓新产品所致；实现归属于上市公司普通股股东的净利润 7,338.06 万元，同</p>

比增加 9.06%，主要系本报告期销售产品收入较上年同期增长，但因汇率变动产生的汇兑损益较上年同期减少，导致本报告期归属于上市公司股东的净利润上升幅度小于营业收入的上升幅度。

二、公司在轻型输送带和精密模塑领域的竞争对手分别有哪些？

答：公司凭借产品核心技术、行业应用能力、产品质量、市场拓展等优势，在中国轻型输送带行业取得了领先的市场地位，公司是内资品牌中轻型输送带产品的领军企业。目前，公司已有效突破了高端市场；在中端市场上，公司目前占据了主导地位，主要竞争对手为外资的 Forbo-Siegling、Ammeraal Beltech 和 Habasit 以及合资的艾艾精密工业输送系统（上海）股份有限公司等。

公司精密模塑业务板块进入市场较早，经过多年的持续发展，以其技术领先、产品优良、配货快速和管理高效在市场竞争格局中逐渐确立了竞争地位，建立起与知名厂商以及跨国公司的长期合作。由于我国模具行业、塑料制品行业市场规模巨大，企业数量众多，因此行业市场集中度较低，可获得市场份额有限。公司定位于全球市场，是为数不多初步形成全球化生产基地的国内企业之一，公司生产基地覆盖深圳、开平以及美国、泰国、墨西哥等地。

三、公司轻型输送带产品较国内外其他企业有何优势？

答：公司在轻型输送带产品上的优势主要体现在产品性能和服务质量两方面，具体如下所述：轻型输送带可应用于食品、物流、农业、建材、烟草、健身娱乐、纺织等行业，下游行业的不同应用环境和用途对产品的性能需求差异较大，对企业的技术能力提出了很高的要求，而公司积累了大量的核心技术和工艺配方，通过覆盖层材料改性、骨架织物处理并寻找合适的打底材料和最佳的制造工艺，已实现不同的输送带性能，满足不同行业的个性化需求。另外，轻型输送带是相关装备正常运转不可或缺的部件，下游直接用户对服务的及时性要求较高，而公司建设了完善的市场服务网络，

能够做到及时了解客户的输送带使用状况并能够对其更换、修理输送带的需求在短时间内予以响应。

四、请问泰国自有工厂目前的建设进展如何？

答：泰国自有智造工厂已完成土建工程，目前正处于内部装修与设备导入阶段，预计 2024 年底投入使用。

五、请问公司近期是否考虑实施股权激励？

答：公司根据实际经营管理情况，目前更倾向于利用薪酬政策、绩效奖金等方式吸引、聚集人才。同时，为保障中小投资者的合法权益，公司将进一步完善公司治理，提高盈利能力，主动积极回报投资者。

六、请谈谈公司未来的发展战略？

答：一方面，公司将依托研发中心，以市场需求和客户需求为导向，紧跟行业发展和市场趋势，不断加强对新领域、新技术、新产品、新工艺的探索和创新，在此基础上加大产品售前、售后专业技术服务力度，通过网络、电话交流以及定期拜访等多种途径，更加深入地了解客户需求，加深对公司产品下游应用领域的了解，从而引导客户消费倾向。同时，公司将进一步加强市场营销力量，提高专业销售人员的素质与数量，巩固并扩大国内外各细分市场。另一方面，公司将深化全球产业布局，进一步巩固和拓展海外市场。目前，公司已在荷兰、波兰、德国、奥地利、美国、韩国、印尼、日本、英国、巴西、泰国、越南、孟加拉等国家或地区布局了子公司，其中在荷兰和泰国设有研发和生产基地。未来，公司将持续完善全球营销和服务体系，推进海外子公司及海外生产基地的建设，提高公司国际化的运营管理能力，进一步加快推进国际化进程，深化全球战略布局。

七、公司未来是否有并购计划？

	<p>答：并购需要考虑是否有合适的标的，标的是否能给公司带来竞争力的提升，时机是否合适等因素，另外还会综合考虑标的的经营情况、业绩表现、核心团队能力及业务协同性等等。如果有合适的标的，公司会考虑以并购的方式寻求发展。</p>
附件清单（如有）	
日期	2024年10月09日