

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：2025-007

投资者关系活动类别	<input 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 checked="" type="checkbox"/> 其他 电话会议
参与单位	建信养老、光大证券。
时间	2025年12月29日
形式	线上会议
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	<p><b>问答环节</b></p> <p>问：市场份额与竞争优势：公司的螺杆、机筒产品国内市场占有率已连续多年排名第一。面对国际（如 Nordson Xaloy、Reiloy Metall）和国内竞争对手，公司巩固并提升份额的具体战略是什么？是依靠技术升级、成本控制还是深化客户合作？</p> <p>答：公司主要产品包括螺杆、机筒、哥林柱及相关配件，广泛应用于注塑机、挤出机等塑料成型设备，国内市场占有率稳步提升、连续多年排名第一。未来，公司巩固拓展市场份额的主要措施包括：1、针对注塑机市场，进一步在细分市场领域，如半固态金属注射成型领域等，推出更优化的产品解决方案，丰富产品的应用。2、公司在挤出机螺杆机筒领域的市场份额还不大，下一步公司将利用自身成本及质量优势，努力拓展海外挤出机螺杆机筒市场，积极与欧洲知名厂商建立长期稳定合作关系，扩大机筒螺杆在挤出机市场的份额；3、公司在今年新成立销售渠道部，针对塑机机筒螺杆的存量市场的需求，加大终端市场开拓力度，提高公司在终端市场的份额。</p> <p>问：核心客户关系：公司已进入恩格尔、赫斯基、克劳斯玛菲等国际巨头，以及伊之密、海天国际等国内龙头的供应链。与这些头部客户的合作模式是怎样的？是单纯供应标准件，还是参与了其新产品（如超大型注塑机）的联合研发？客户集中度和订单稳定性</p>

如何？

答：公司与注塑机厂商的合作包括按需定制和联合设计制造两种模式。在联合设计制造模式下，公司针对客户设备规格和技术需求对螺杆、机筒等产品进行定制化的设计和开发，为客户提供量身定制的产品与服务。目前，公司与国内外众多头部塑料成型设备制造商已建立了长期稳定的合作关系。

问：行业周期与抗风险能力：塑料机械行业存在周期性波动。公司2022-2023年业绩曾随行业调整，但2025年业绩显著回升。公司采取了哪些策略（如产品结构优化、海外市场拓展）来平滑周期影响？效果如何？

答：公司紧贴市场需求和技术发展趋势，与海天国际、伊之密等下游主要塑料成型设备制造商保持长期稳定的合作关系。在下游行业景气度快速复苏的背景下，公司凭借自身积累的工艺技术以及产品质量迅速响应需求，在手订单快速增长；在保持与存量优质客户合作的同时，公司加强产品研发创新和市场开拓力度，持续开发新的优质客户，为未来经营业绩的可持续性提供有力保障。

问：核心工艺与技术壁垒：公司的核心技术包括“多轴联动的螺杆抛光机抛光技术”、“梯度耐磨层复合工艺”等。这些技术在提升产品精度、硬度和耐磨性方面的具体量化指标（如寿命延长百分比、能耗降低率）是怎样的？与国际领先水平相比如何？

答：经过多年研发创新，公司的螺杆机筒产品在氮化表面硬度、调质硬度、表面粗糙度等技术参数指标方面优于行业标准及浙江制造团体标准，其他技术指标均能达到浙江制造团体标准且超过行业标准。公司机筒螺杆的关键技术指标处于行业领先地位，技术具备先进性，部分指标已达到美日欧等国外标准水平。

问：产能扩张与需求匹配：公司目前螺杆机筒产能利用率已超100%，募投的“生产基地扩建（一期）”项目预计2028年投产，可实现约50%的产能提升。该项目当前建设进度是否符合预期？如何预判未来几年的市场需求，以确保新增产能能被有效消化？

答：现在穆岙生产基地（一期）处于项目前期阶段，后续将加快项目建设进程，推动项目建设落地实施。塑料机械是塑胶行业的工业母机，未来随着国内国际塑料替代率水平的提升，对塑料机械的需求将进一步的提升，通过第一个问题中的三大举措的落地，公司产能的扩大将有助于公司进一步扩大市场占有率。

问：新兴高端应用的拓展：公司现有产品可满足PEEK等高熔点

	<p>工程塑料的加工要求。在新能源汽车、航空航天、医疗器械等对材料性能要求极高的领域，公司是否有明确的客户开拓或产品认证进展？</p> <p>答：公司现有产品已经覆盖了诸如 PEEK 材料的注射成型加工工况，目前公司正与客户紧密合作，持续推进该领域的研发和优化，为客户提供更优的产品解决方案。</p> <p>问：全球化与国产替代战略：公司产品已销往欧美多国。未来海外市场是计划深耕现有欧美高端市场，还是加大对东南亚、印度等新兴市场的开拓？在国内市场，公司在高端领域实现进口替代的进展和展望如何？</p> <p>答：目前我国注塑机出口呈现增长态势，海外客户更加注重采购性价比高的产品。公司利用在行业内积累的技术、质量和成本优势，通过展会宣传、强化海外代理（印度、欧洲）合作，并通过直接与欧美国际知名厂商建立长期稳定的合作关系等方式，促进海外订单增长。针对高端应用领域，公司积极与国内主流注塑机生产制造商合作，开发超大型螺杆机筒，成功研制出配套国内首台 8500 吨超大型注塑机的机筒螺杆产品，助力客户减少对进口高端部件的依赖，实现我国超大型注塑机核心零部件的自主可控。</p>
附件清单 (如有)	无
日期	2025-12-29