

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：2026-002

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（请文字说明其他活动内容）
参与单位名称及人员姓名	投资者网上提问
时间	2026 年 9 月 16 日（周三）15:00-17:00
地点	公司通过全景网“投资者关系互动平台”（ https://ir.p5w.net ）采用网络远程的方式召开业绩说明会
上市公司接待人员姓名	董事长：史佩浩先生 财务总监：于成磊先生 董事会秘书：俞晨先生 独立董事：孙胜童先生
投资者关系活动主要内容介绍	投资者提出的问题及公司回复情况 公司就投资者在本次说明会中提出的问题进行了回复： 1、公司形成轻型输送带与精密模塑双主业格局，境外收入首次超过境内，请问公司在全球化布局 and 风险管理方面的战略规划是什么？新兴应用领域有哪些拓展计划？ 您好，关于全球化布局，公司目前已在海外布局多家子公司，未来将持续巩固与拓展海外市场，适时规划布局海外子公司；开发、吸收、整合更多国际业务资源，不断完善美洲、欧洲、东南亚市场营运体系，巩固以及加强与现有优质客户的合作关系；积极开展全球业务发展和品牌建设，加强“一带一路”沿线国家、东盟、拉美等新兴市场的业务拓展，进一步增强公司在国际市场的竞争力和影响力。与此同时，公司也将大力开发国内客户，平

	衡内外销市场，增强抗风险能力，也将适时通过销售策略调整以及调整全球范围的制造分工布局等方面来应对贸易摩擦可能带来的影响。 关于新业务拓展，在轻型输送带业务领域，公司将依托在工业传动领域积累的丰富市场应用经验，以及在产业链上下游积累的大量合作伙伴与客户资源，持续拓展工业传动领域上下游产品矩阵，不断完善产品体系，在满足现有客户需求的基础上，积极深化关联产品合作。在精密模塑业务领域，公司将凭借长期积累的技术研发、精密制造及供应链整合优势，推动模塑产品从核心零部件向集成化整机延伸升级；公司将推进智能宠物电器业务布局与运营，加快技术、产品与渠道落地，助力业务实现规模化发展。 感谢您对公司的关注！ 2、于总好，公司上半年汇兑损失达到两千多万，在人民币升值的大背景下，后续考虑如何应对该问题？偏向自身消化，还是产品提价？抑或两者一起？ 您好，一方面通过强化汇率管理、运用远期结售汇等外汇工具、推进降本增效，自行消化大部分汇兑压力；另一方面结合客户类型与订单周期分批调价，新客户报价即含汇率因素、优先落实，老客户借助续签议价节点逐步沟通传导，实现压力有序分摊，兼顾利润与客户关系。感谢您对公司的关注！ 3、请问俞董秘入职有段日子了，对公司目前股价结合你个人的职业经验，永利股份目前的股价是在当前市场是否属于合理价格？ 您好，公司股价受二级市场整体表现、宏观政策、行业周期、资本市场环境、投资者情绪等多重因素影响。目前，公司生产经营一切正常，未来将继续努力提升经营管理水平，加大研发投入提升研发实力与产品竞争力，优化经营业绩，为股东创造长期价值；同时公司也将一如既往地重视与投资者的交流，提高信息披露质量，积极向投资者传递公司价值。感谢您对公司的关注！ 4、请问昆山基地进展顺利吗？
--	---

	您好，昆山基地项目于 2026 年 4 月举行奠基仪式，现阶段各项建设工作有序推进，预计 2027 年建成投产。项目投产后将进一步完善公司在高端智能传动领域的产业链布局，提升核心产品的规模化供应能力与技术创新水平。感谢您对公司的关注！ 5、请问公司如何安排市值管理？ 您好，关于市值管理工作，公司主要从以下三方面着手：一是深耕主业，聚焦核心业务提质增效，通过优化成本管控、加大研发投入，切实提升盈利能力和内在价值；二是合理制定利润分配政策，落实长期、稳定、可持续的股东回报机制，与投资者共享发展成果；三是强化信息披露与沟通，通过业绩说明会、投资者调研、互动平台等多元方式，及时传递公司价值，增进投资者对公司的了解和认同。感谢您对公司的关注！ 6、史董好，您今年年届 70，目前公司管理层除您之外暂未见有产品或技术背景的人员。您对公司研发、生产技术方面的传承是怎么考虑的？ 答：您好，公司管理团队由创始人（兼具技术研发与市场销售背景）及财务、法律、金融等多专业背景成员组成，人才结构多元、专业互补。公司深耕轻型输送带并向高精密传动延伸，覆盖输送带、同步带、电动滚筒及智能设备等品类，专利与配方体系完善；研发队伍多学科、梯队合理，产学研结合，具备快速响应客户个性化、场景化需求的能力。综上，公司技术传承依托多元化团队、完善的研发体系和健全的治理机制，具备持续、稳定、可预期的制度保障。感谢您对公司的关注！ 7、史董好，公司轻型输送带在 2025 年营收为 12 个亿，公司有没有一段时期内的目标，把该板块的营收做到多少？ 答：您好，在轻型输送带业务领域，公司正持续加大拓展力度，主要体现在：（1）轻型输送带是全球性稳定增长的细分市场，公司在行业内具备领先的市场地位和品牌影响力；（2）公司近年来持续拓展工业传动领域上下游产品矩阵，陆续拓展塑料链板&模组网带、同步带、高效平带、电动滚筒及智能单机等产品，新业务凭借技术优势与客户口碑，市场渗透率逐步提高，2026 年公
--	---

	司正积极推进昆山新厂房，稳步推进产能建设与产线智能化改造； （3）在市场拓展方面，公司将持续加大市场开拓投入，拓宽多元化营销渠道，强化营销团队管理与售后服务体系建设，精准发力客户开发与市场渗透；同时持续巩固与拓展海外市场，适时规划布局海外子公司，进一步增强公司在国际市场的竞争力和影响力。公司将不断提升该板块的经营质量和收入规模，具体进展请关注公司后续定期报告。感谢您对公司的关注！ 8、公司智能宠物电器赛道已由合资公司百问科技进入样品调试阶段，请问该新业务的发展规划和预期贡献如何？公司是否有计划进一步拓展新兴应用领域？ 您好，目前公司首款智能宠物电器产品已开发完成，现阶段处于市场开拓期，公司将结合终端用户反馈持续优化产品方案与市场推广策略，逐步拓展海内外市场；未来，公司将依托自有精密制造优势进行功能品类拓展，围绕养宠多元化消费场景持续推出差异化新品。感谢您对公司的关注！ 9、史董好，公司轻型输送带板块的国际化出海已经有若干年，请问在国外市场的推广难度如何？对 Habasit、Ammega 等传统巨头在哪些细分领域能够或者将要能够形成替代？ 您好，轻型输送带海外市场推广确实存在多重挑战：一是海外老牌厂商 Habasit、Ammega 深耕多年，客户粘性强，客户替换供应商的周期普遍较长；二是海外市场本地化要求高，包含售后响应、本地化仓储、不同区域产品标准差异，还有商务、法务、文化等综合成本；三是海外客户对产品稳定性、批次一致性、长期服务能力的考核标准严苛。 客户对输送带供应商的期待正在变得更加多元：不只是产品性能，还包括响应速度、定制灵活性等等。我们依托更快的开发、更灵活的交付周期、更强的后续服务能力和具备竞争力的综合方案对传统巨头逐步实现替代。 感谢您对公司的关注！ 10、史董好，公司目前有轻型输送带、精密模塑两大业务板块，您认为公司的护城河主要在哪个板块？后续在这两个板块的
--	---

	发展上是否会有所侧重？ 您好，公司对轻型输送带、精密模塑两大业务板块均高度重视，实行双轮驱动发展。两块业务护城河属性有所差异：轻型输送带板块的主要竞争优势在于：（1）长期积累的技术研发与管理团队能力。（2）产品矩阵与质量优势：凭借高度细分的产品矩阵与深度的场景理解，公司能够精准满足不同行业、不同工况下的多样化、个性化需求，实现对不同传动与输送场景的全覆盖，持续构筑差异化市场竞争优势。（3）全产业链布局与一体化经营模式优势。（4）全球化服务网络优势。 精密模塑板块的主要竞争优势在于：（1）长期积累的技术研发与管理团队能力。（2）高规格生产硬件配置与全流程智能制造双重优势。（3）能够满足国际一线品牌对于产品质量的严格要求的质量管控能力。 后续公司将持续对两大板块投入研发与市场资源，并结合各自赛道发展阶段匹配资源投放节奏，提升产品附加值，实现两大业务协同发展。 感谢您对公司的关注！ 11、史董好，公司目前在轻型输送带上着力研发的主要是什么样的产品和功能？存在什么样的难点？ 您好，在轻型输送带业务板块，公司产品面向物流、食品、农业、纺织、纸工、烟草、健身等传统行业，针对不同的行业，公司从材料、设计、工艺技术等方面提前储备新技术，以不断为客户提供具有行业特性与新应用的绿色环保产品；并及时跟进光伏、锂电等能源产业的蓬勃发展；此外，持续深化同步带、塑料链条&模组网带、高效平带等高附加值带类产品的研发布局，同步推进电动滚筒、智能单机产品的研发工作，重点攻克电动滚筒的高效传动、低耗节能及稳定运行核心技术，研发适配多场景应用的智能单机产品，实现与输送带产品的协同联动，提升整体传动系统的智能化水平。 研发过程中的难点主要在于下游各行业工况差异较大，高附加值带类产品对尺寸精度、耐磨抗疲劳性能要求严苛，对于客户
--	---

	场景的理解要求较高。 感谢您对公司的关注！
附件清单（如有）	无
日期	2026 年 9 月 16 日