

证券代码：300415

证券简称：伊之密

伊之密股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：2023-09

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 checked="" type="checkbox"/> 现场参观
参与单位名称及人员姓名	东亚前海证券 张钊 申万宏源 苏萌 广发证券 蒲明琪 文渊资本 牟晋之 文渊资本 Charles
时 间	2023 年 12 月 4 日
地点	伊之密全球创新中心五楼会议室
上市公司接待人员名单	董事会秘书 肖德银 证券事务代表 陈结文 证券事务助理 何文杰
	1、问：请介绍一下公司 2023 年前三季度毛利率同比上升的原因？ 答：公司 2023 年前三季度毛利率同比上升，主要原因包括： ①2023 年公司推出新产品，毛利有所提升。②原材料价格逐步下降，毛利率同比上升。③人民币贬值带来海外收入毛利率提升及汇兑收益增加。公司将努力做好成本控制，提升生产效率，稳定公司产品的毛利率水平。 2、问：近年来公司注塑机市场份额不断提升的原因？ 答：自 2010 年以来，公司注塑机业务一直以优于行业增速的势态发展。原因主要包括：公司注塑机团队稳定性高，战斗

投资者关系活动主要内容介绍

力强，人才储备较为丰富；公司始终坚持创新驱动高质量发展的思路，重视研发，研发投入逐年加大，研发队伍逐年壮大，具备较强的研发、设计以及技术改善能力，能为公司的产品和服务提供最好的技术保障；公司产品主要采用直销模式，售前、售中、售后服务体系完善，服务反应速度快、标准高，客户购买体验良好，客户满意度较高；公司海外市场布局较完善，近年来外销增速较高，海外市场份额进一步提升。

3、问：请介绍下目前公司的产能布局？

答：公司主要产能布局主要有：在国内，高黎总部生产中吨位压铸机为主；五沙第一工厂生产全电动注塑机为主；五沙第二工厂生产橡胶机以及高速包装注塑机为主；五沙第三工厂生产中吨位注塑机及大吨位压铸机；苏州吴江工厂生产大型二板注塑机及压铸机配套的机器人自动化产品。在海外，在印度古吉拉特邦建有小型注塑机工厂。与此同时，公司在德国、北美均设有研发中心以及技术服务中心，聚焦增材制造、高分子材料特殊工艺应用等应用工艺的研发，以及注塑机、压铸机、半固态镁合金、橡胶机、SpaceA3D 打印等销售和技术服务。

4、问：请介绍一下公司近几年的海外市场规划？

答：公司一直坚持全球化战略，目前已有超过 40 多个海外经销商，业务覆盖 70 多个国家和地区。据统计，公司近十年的海外销售复合增长率明显高于国内市场，发展迅速，全球化进程进展喜人。2023 年前三季度，公司的外销收入继续保持平稳增长。海外的注塑机、压铸机市场空间巨大，未来海外市场有望迎来快速发展。截止目前，公司已在印度设立工厂、并成立德国研发中心、巴西服务中心、越南服务中心等，海外市场布局不断扩大，公司将进一步拓展海外市场，提高海外市场份额。

5、问：目前公司超大型压铸机的情况？

答：目前，公司已完成 6000 吨、7000 吨、8000 吨及 9000

吨超大型压铸机研发。公司与一汽、长安等知名车企在一体化压铸等方面有着紧密的合作。目前与一汽和长安的合作进程顺利，与一汽公司合作的为 9000 吨大型压铸机，目前已完成生产与小批量试制；与长安公司合作的为四台 7000 吨大型压铸机，现有两台 7000 吨压铸机发往客户，正在组装调试过程中，预计年底可投入使用，另有两台正在生产。在一体化压铸领域，公司陆续与国内实力强劲的整车厂达成合作，是公司的大型压铸机取得突破性进展的重要标志。下一步，公司将加大拓展力度，为更多的客户提供更好的解决方案，推动一体压铸这一全新应用场景的更快发展。

6、问：请介绍一下公司的主要销售模式？

答：公司在国内市场和海外市场分别采用不同的销售模式：在国内，公司主要采用直销模式，随着收入规模的扩大，公司正在尝试使用直销和经销相结合的模式；在海外，考虑到销售和售后成本，公司主要采用经销模式。公司在海外设有巴西服务中心、越南服务中心等，能为公司的产品和服务提供技术保障。

7、问：请问公司的产品对比其他厂商有何优势？

答：公司始终坚持创新驱动高质量发展的思路，重视研发，研发投入逐年加大，研发队伍逐年壮大，具备较强的研发、设计以及技术改善能力，能为公司的产品和服务提供最好的技术保障。2023 年前三季度，公司研发费用为 149,487,991.79 元，同比增长 14.54%。公司主要采用直销模式，建立起了完善的 YFO 服务体系，为客户提供全流程、全生命周期的服务。公司坚定不移的从主机提供商向系统方案解决商转型，力争为客户提供最优的综合性解决方案，客户对公司产品和服务认可度越来越高，综合竞争力不断增强。

8、问：公司对近几年注塑机行业景气度的判断？

答：注塑机业务方面，2020 年，2021 年行业景气度良好，

	<p>公司的毛利率水平较高。从 2021 年下半年开始，注塑机国内市场需求从火爆逐渐转向平稳。2022 年注塑机行业景气度同比有所下滑，但公司仍保持着不错的发展势头。2023 年前三季度，注塑机需求较为稳定，公司注塑机产品的销售收入同比有所上涨，优于行业整体水平。另外，由于汽车行业特别是新能源汽车的快速发展，公司三板机产品销售情况较为良好，全电动注塑机继续保持快速增长态势。注塑机应用场景广泛，公司看好注塑机市场的持续向好发展。公司会继续加大对汽车等重点行业的深度开发，积极把握新的市场机遇，更好的满足行业及客户新的需求。</p> <p>9、问：请介绍下公司对未来的展望？</p> <p>答：公司始终坚持品牌引领、创新驱动，提升经营管理能力与水平，促进公司生产经营稳定健康发展。公司在未来将继续积极把握发展机遇，进一步拓展国内外市场份额，提升核心竞争力，力争保持业绩稳步增长，实现可持续发展的目标。公司会努力做好经营，力争以优异的业绩回报股东。</p>
附件清单（如有）	无
日期	2023 年 12 月 4 日