

投资者关系活动主要内容介绍

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。

2、问：请介绍一下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，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，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。

3、问：请介绍一下公司全电动注塑机的状况？

答：全电动注塑机是注塑机的重要分支。公司高度重视全电动注塑机的研发、生产、销售。2023年度，公司的全电动注塑机保持增长态势。公司在FE系列的基础上，开发了FF全电动注塑机，产品系列进一步完善，应用场景进一步丰富。目前，全电动注塑机以中小型三板机为主，产品在性能、质量、效率、环保等各方面优于传统注塑机，进口替代空间较大。

4、问：请介绍一下公司产品对比其他厂商竞品的优势？

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年公司研发费用支出为21,235.79万元，同比增加17.61%，占公司总营业收入的5.18%。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。

5、问：请简单介绍一下公司近年来海外市场的情况？

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 年度，公司的外销收入为 109,423.14 万元，同比增长 20.07%。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。

6、问：请介绍一下公司目前的主要销售模式？

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：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。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。

8、问：请问公司对企业数字化转型趋势的看法？

	<p>答：数字化转型时代的来临，让机械制造行业面临诸多挑战，但同时也存在巨大的潜力。公司通过技术和相关业务流程的全面衔接，为客户提供所在行业的智能制造解决方案，助力客户实现产业升级，并提供可以可靠平稳安全地运行的生产环境。数字技术实现创新的商业模式，为公司提供了更多的机会，近年来，公司倾力整合工业物联网、工业网络安全、工业大数据、云计算平台、MES 系统等内容，致力于为客户打造全新智能生产模式。力求降低生产运营成本，提高生产效率，为客户创造更大的价值。</p>
附件清单（如有）	无
日期	2024 年 6 月 7 日