

证券代码：301028

证券简称：东亚机械

编号：2023-05-001

厦门东亚机械工业股份有限公司

投资者关系活动记录表

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 checked="" 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 <u>网上</u>
参与单位名称及人员姓名	线上参与公司2022年度和2023年第一季度网上业绩说明会的投资者
时间	2023年5月10日
地点	厦门东亚机械工业股份有限公司
上市公司接待人员	董事长 韩莹焕 总经理兼董事会秘书 韩文浩 财务总监 岳秀丽 独立董事 刘志云
投资者关系活动主要内容介绍	<p>交流互动环节：</p> <p>1. 毛利率保持30%以上的原因有哪些？产品成本控制是否有亮点？ 答：投资者您好，公司近年来综合毛利率均保持在30%以上，主要是公司拥有经验丰富的研发团队、强大的经销商团队、专业的技术服务团队以及受到市值广泛认可的品牌价值等。在成本控制方面，公司加强内部管理和人才建设，以及通过精益生产提高自动化水平和一体化生产的能力来合理控制成本费用。谢谢！</p> <p>2. 领导，您好！公司终端客户有哪些，客户粘性如何？主要是什么合作方式？ 答：投资者您好，空气压缩机主要用于提供空气动力，是工业现代化、自动化的基础动力产品，是工业活动中必不可少的设备之一，广泛应用于装备制造、新能源、半导体、汽车、冶金、电力、电子、医疗、纺织、食品饮料等工业领域，公司终端客户包括比亚迪、汇川技术、理想汽车、高测股份、中国中车、金牌橱柜、中国旺旺、建霖家居等众多知名企业，终端客户与公司保持长期稳定的合作。主要是供应链的合作方式。谢谢！</p> <p>3. 去年的研发投入了多少？占比多少？未来是否会加大技术上的创新和投入？ 答：投资者您好，公司去年研发投入金额4,006.26万元，研发投入占营业收入比例为5.04%。公司未来将继续加大研发投入，不断进行产品的技术创新、迭代升级，提高产品市场竞争力。谢谢！</p> <p>4. 公司目前业务在国内市场覆盖率怎么样？有计划继续新的拓展吗？ 答：投资者您好，公司在国内各个省份均有布局经销网点，公司未来将继续拓展国内地区经销网点的布局，提高市场覆盖率和产品占有率。谢谢！</p> <p>5. 请问公司未来三五年的发展战略和目标是什么？如何进一步提高自身的竞争优势？</p>

答:投资者您好,公司坚持多层次产品布局战略,在持续走高端路线、实现国产替代的同时,也布局中低端市场,并关注、储备行业前沿技术。公司将继续加快推动无油螺杆空压机、干式真空泵的销售,争取尽快实现批量销售的突破;离心空压机预计在今年进行型式试验,争取2024年实现客户端验证适用;近几年公司出口销售保持相对稳定,今年公司也加大布局东南亚一带销售,将会积极参加越南、印尼、马来西亚等国外机械展会,借助“一带一路”更好地布局境外销售网点,扩大公司出口销售业绩。公司将继续促进市场占有率稳步提升,并不断推进高端产品进一步放量,提高自身的竞争优势。谢谢!

6. 目前出口海外的业务主要是面向哪些国家?未来是否有拓展国外市场的计划?

答:投资者您好,公司目前出口海外的业务主要是面向印尼、越南、马来西亚等东南亚一带的国家。公司未来将积极拓展国外市场,借助“一带一路”更好地布局境外销售网点,扩大公司出口销售。谢谢!

7. 请问目前空压机行业竞争格局如何?国产替代化进程情况乐观吗?

答:投资者您好,国外企业主要有阿特拉斯、英格索兰等为代表的空气压缩机生产企业,国外企业具备较强的产品、技术优势,占据高端空气压缩机市场。国内企业以开山股份、汉钟精机、东亚机械等为代表的国产领先企业,国内企业具备螺杆主机自主设计制造能力,注重研发投入,国际竞争能力在不断提升。国内企业已经具备部分国产替代的能力。谢谢!

8. 公司的销售费用主要用途是什么?公司采用经销模式的优势体现在哪些方面?

答:投资者您好,公司销售费用主要用于市场推广、产品展销会及销售人员的薪酬等。空气压缩机下游应用领域广泛、客户群体庞大、分布范围广,在空气压缩机售后保养维修需求较大,公司采用经销模式,可以满足用户要求及时专业的售后服务。谢谢!

9. 2022年公司的营业收入和净利润都近乎下滑11%,请问造成业绩下滑的主要因素有哪些?

答:投资者您好,2022年,在国内外经济形势等多方面影响下,公司下游企业受影响、需求下降,公司的原材料供应、物流运输等受到影响,对公司销售产生影响。谢谢!

10. 螺杆机的核心竞争力有哪些?是如何保持竞争优势的?

答:投资者您好,螺杆机的核心竞争力包含研发创新能力,产品的能效等级、稳定性,产品的品牌优势,销售渠道等。公司是国内少数拥有螺杆式压缩机主机的自主设计、生产能力的厂家,掌握60余种型线,在螺杆式空压机型线设计、自主生产、节能环保等方面形成了核心技术优势。公司一直把节能环保作为企业发展战略的重要组成部分,多项产品入选了工信部《国家工业节能技术装备推荐目录》以及《“能效之星”产品目录》,能效指标达到“国家一级能效标准”以及“优于能效一级且领先”。公司建立了一体化生产优势,从前道零部件的加工、到整机装配一条龙的优势,规模化的生产提升空压机产品提供空气动力的稳定性和产品质量水平。公司1994年就创立了旗下品牌“捷豹”,凭借30多年的沉淀,公司旗下“捷豹 JAGUAR”品牌已成为业内知名品牌,“捷豹 JAGUAR”品牌受到市场广泛认可。公司建设了一支品牌忠诚度高、销售能力强、服务水平专业的经

	销商队伍，目前在全球拥有 800 多家经销商，并仍在不断加大国内外销售网点的布局，扩充经销商队伍。谢谢！
附件清单	无
日期	2023 年 5 月 11 日