

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：2024-04

投资者关系活动类别	<input checked="" 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	信泰人寿 吴建明 东亚前海 韦松岭 国泰君安证券 谭庆欢 国泰君安资管 李煜 国投证券 辛泽熙
时 间	2024 年 5 月 24 日
地点	广东省佛山市顺德区大良街道五沙社区顺昌路 9 号 伊之密股份有限公司会议室
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：请简单介绍一下公司 2024 第一季度经营情况？ 答：2024 年一季度，公司实现营业总收入为 95,474.51 万元，同比增长 11.72%；归属于上市公司股东的净利润为 11,591.34 万元，同比增长 28.83%。营业收入和归属于上市公司股东的净利润均实现了同比增长。目前，公司在手订单较为充足，公司将进一步提高生产效率，继续提升公司的交付能力，尽快消化在手订单。目前公司下游行业占比最大的是汽车行业，受益于汽车行业尤其新能源汽车行业的快速发展，汽车行业客户快速提升。此外，3C 行业在 2023 年下半年起开始回暖，家电行业 2024 年增速较快。随着公司下游行业的逐步复苏，

投资者关系活动主要内容介绍

公司对 2024 年度的健康发展充满信心，力争以良好的业绩回报股东。

2、问：请介绍一下公司 2024 年一季度毛利率同比上升的原因？

答：公司 2024 年一季度毛利率同比上升，主要原因包括：①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。

3、问：请简单介绍一下公司目前海外市场的情况？

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。

4、问：请问公司研发投入情况如何？

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%。在中央研究院引领下，持续完善以技术路线图为驱动核心的三级研发体系，通过集团化管理及多业务集成实现资源整合，以知识产权与标准化为杠杆，实现产品技术的高端化、智能化、绿色化。

5、问：公司近几年注塑机市占率不断提升的原因？

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。

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：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。

8、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

	<p>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。</p> <p>9、问：请介绍一下公司全电动注塑机的状况？</p> <p>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。</p> <p>10、问：请介绍公司对未来的展望？</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。接下来，公司将紧紧围绕“客户与市场升级、产品与技术升级、运营与组织升级”三大战略主题，进一步加快全球化进程、不断优化客户结构，稳步推进产品技术的高端化、智能化、绿色化，大力提升运营效率，力争取得更理想的经营成果。2024 年开年以来，公司所处行业景气度有所提升，需求同比复苏明显，公司将积极把握市场机会，上下齐心，积极争取更多的订单，为客户提供更好的产品、更及时的交付、更优质的服务，力争在 2024 年度以优异的业绩回报股东。</p>
附件清单（如有）	无

日期	2024 年 5 月 24 日
----	-----------------