

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：2025-11

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	
参与单位名称 及人员姓名	国信证券 大成基金 国泰海通 国信证券 华夏未来资本 证券时报 民沣基金 中泰资管 国信证券 中国证券报 中国证券报 东亚前海证券 证券日报 山西证券 武汉证国私募基金 山西证券 武汉菱电汽车电控系统股份有限公司 广州华拓全链品效数字营销有限公司 广发证券 东方资管 东方资管 长江证券 广东汇融诚私募管理基金有限公司 广东南粤银行 和谐汇一 国投证券股份有限公司 鑫元基金 吴双 曾大鹏 刘绮雯 杜松阳 王钟琪 刘莎莎 黄海山 陈太中 赵瑞琳 王欣子 李锴 韦松岭 刘燕 刘斌 陈阜东 贾国琛 龚本新 王尧 谭真龙 周杨 刘中群 曹小敏 梁慧坚 何嘉欣 云南 欧阳天奕 葛天伟	

	上海证券报社 大一资本 广州春晖私募基金管理有限公司 广州春晖私募基金管理有限公司 广州春晖私募基金管理有限公司 广发证券 佛山品尊投资 华龙证券 广东谱信聚苯乙烯商贸有限公司 中汇投资 创金合信基金管理有限公司 华创证券 国信证券佛山顺德大良营业部 广州中映信息科技有限公司 物流公司 国信证券佛山顺德大良营业部 君辰贸易 国信证券 清淙投资基金经理 自由职业 广东怡信电力工程有限公司 佛山市承顺房地产服务有限公司 佛山市鸿丰环保科技有限公司 天津粤燃煤炭有限公司 佛山添材贸易有限公司 自由职业 国信证券	路明臻 陈达荣 黄梓俊 冯伟贤 赵春柳 范方舟 张铮 薛君之 平少波 周梓豪 邱竞 胡明柱 梁艺俊 曹存忠 李玲 张丽雯 丁维国 黄理平 阳自恒 吴木荣 叶飞丰 林国华 邓晓华 冯礼强 林永炼夫妇 刘国华 陈英哲
时 间	2025 年 11 月 28 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	董事长兼总经理 甄荣辉 董事兼副总经理 陈立尧 董事兼副总经理 张涛 董事兼副总经理 周俊 董事会秘书 肖德银 财务负责人 杨远贵 证券事务代表 陈结文 证券事务助理 何文杰	

投资者关系活动主要内容介绍	11月28日，伊之密在全球创新中心举办了“伊之密投资者交流会”，伊之密董事、高管发表了重要讲话，并与投资者们进行了充分的交流。 1、问：请描述下公司的经营战略，海外市场规划及拓展，以及行业的情况？ 答：在经营战略层面，公司坚持“技术驱动、全球布局、客户至上”的核心战略，聚焦高端智能装备制造，持续加大研发投入，推动注塑机、压铸机等主力产品向高精度、高效率、智能化升级。同时，公司深化精益生产与数字化管理，提升运营效率和成本控制能力。在国内市场巩固领先优势的基础上，加速全球化进程，通过本地化服务与海外生产基地建设，增强国际竞争力。未来，公司将围绕“绿色制造”与“工业4.0”趋势，打造可持续发展的智能制造生态体系。 在海外市场规划及拓展方面，公司持续推进“本土化+全球化”双轮驱动策略，已在印度、越南、墨西哥等地设立子公司或服务中心，并计划在欧洲、北美增设技术与售后支持网点。公司通过并购、合资及战略合作等多种方式，加快融入当地产业链，提升品牌影响力。针对不同区域市场，定制化开发适配产品，如面向东南亚的中小型高效机型、面向欧美的高精密设备。同时，强化海外人才队伍建设，提升本地响应速度与服务能力，全面打造伊之密品牌国际化形象。 目前，全球制造业正加速向自动化、智能化、绿色化转型，为高端装备带来结构性机遇。新能源汽车、3C电子、医疗包装等领域对高精密成型设备需求持续增长，叠加新兴市场工业化进程提速，行业长期向好。尽管短期受地缘政治与经济波动影响，但中国装备制造业凭借技术积累与供应链优势，在全球价值链中地位不断提升。公司将紧抓产业升级窗口期，巩固并扩大领先优势。
----------------------	--

2、问：请描述下目前的注塑机的行业景气度？

答：2025 年前三季度，注塑机需求较为稳定，国内注塑机出口同比略有增长，出口景气度较良好，国家政策推动了工业领域设备更新，为注塑机行业带来了新的发展机遇，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。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。另外，注塑机海外出口业务快速发展，也为注塑机带来较好影响。公司会持续加大全球化投入，对重点行业进行深度开发，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：展望未来两年压铸机行业的发展趋势

答：展望未来两年，压铸机将呈现“更大型、更智能、更绿色”的趋势。首先，随着新能源汽车、电池结构件、储能外壳等需求快速增长，大吨位、高稳定性的压铸机需求持续提升，超大型压铸设备将成为增长重点之一。其次，智能化将全面渗透：包括注射曲线自适应控制、在线质量监测、工艺参数闭环调节，以及整线数字化管理，以帮助客户降低不良率、提升一致性。第三，绿色制造要求更高效的液压系统、更低能耗的伺服方案，以及更简化的工艺流程。公司未来的产品方向也将围绕高端化、智能化、绿色化等方面进行布局，通过在 NEXT 系列压铸机、自动化单元及工艺优化上的投入，进一步提升在大型结构件和新能源领域的竞争力。

4、问：公司目前海外销售和生产布局情况

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 90 多个国家和地区。公司通过现有的海外销售网络，进一步拓展现有市场份额。加大战略性市场开发力度，实现战略性市场的新突破。在印度等重要市场实施本土化投资及经营，加大产品的直销力度及售后服务能力，提升国际市场

竞争力，不断巩固现有国际市场，开拓有潜力的新市场，全面打造伊之密品牌国际化形象。

2025 年前三季度，公司的外销收入为 121,355.78 万元，同比增长 15.58%。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：公司镁合金设备的情况？

答：公司半固态镁合金注射成型机产品是专为满足新能源汽车高性能、轻量化镁合金铸件而设计的智能装备，产品采用了压铸和注塑工艺合二为一的“一体化”成型方式，模具和成型材料与压铸工艺相似，工艺过程则接近于注塑成型。整机采用高速开合模技术、传感测控、实时控制等先进技术，具有远程监控、信息储存与记忆、安全密钥及自动报警等功能，是集材料技术、自动控制技术、互联网技术、液压控制、机械设计为一体的高端智能装备，主要应用于生产新能源汽车用大型关键零部件，如新能源汽车的电机零件与中控仪表板横梁等。

随着新能源汽车如火如荼的推广，高精度 3C 产品、户外运动产品、医疗保健产品引发的新消费浪潮及节能减排、绿色发展的实际需求，镁合金轻量化零件越来越频繁的出现在大众视野，而镁合金半固态注射成型工艺因其优良的性能和安全环保得到了越来越多的关注和应用。公司会积极把握新的市场机遇，更好的满足行业及客户新的需求。

6、问：公司未来的战略发展规划？

答：公司未来将继续围绕“高端化、智能化、国际化”三大方向展开。首先，在产品端持续推进高端装备升级，加大对 NEXT

	系列压铸件、A6 高端系列注塑机、等核心产品的研发投入，向大型化、精密化和绿色化方向突破。其次，全面推进智能制造解决方案建设，通过数字化工厂、智能工艺控制及整线集成服务，提升客户价值与粘性。同时，公司将加速在新能源汽车、储能、光伏等战略性新兴行业的布局，以获取未来增长动能。在全球化方面，公司将扩大海外产能与服务网络，提升品牌在欧美与东南亚的市场份额，形成“本地化制造+全球交付”的竞争优势，推动公司迈向更高质量的发展阶段。 7、问：超大型一体式压铸机在电动汽车实际生产应用中会遇到哪些困难点？以及公司在这个领域竞争的主要优势和不足有哪些？ 答：超大型一体式压铸在新能源汽车实际生产中面临多方面挑战。一体化结构件对设备稳定性、锁模力一致性以及铝液品质控制提出更高要求，车企在产品的设计、模具开发、工艺验证等方面也需要与设备商深度协同，前期验证周期长、成本高。同时，超大吨位设备体量庞大，对工厂基础设施、自动化集成、品质检测体系都提出更高标准。 面对这些行业共性难点，公司在大型压铸机平台化研发、整线自动化集成、模具与工艺协同验证方面积累了较多经验，能够根据客户项目需求提供成套化、一站式解决方案，并依托本地化制造与服务体系实现更快交付与更高性价比。同时，公司在轻量化材料成型、半固态镁合金等前沿技术上保持领先，为未来一体化压铸结构件多材料应用提供更多可能。 在超大吨位机型的全球高端项目经验、海外市场认知度、与整车厂前端联合开发的深度方面，公司仍具有提升空间。公司将继续加强核心技术攻关以及智能制造整线能力的提升，为行业一体化压铸的规模化、稳定化量产贡献更多价值。
--	--

8、问：公司全电动注塑机的情况？

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。2025 年度，公司的全电动注塑机保持持续增长态势。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。

9、问：公司国内市场竞争策略？

答：1、技术创新驱动。持续加大研发投入，在注塑机、压铸机等核心产品中引入智能化、自动化和节能技术，以满足下游新能源、汽车、家电、包装等行业对高性能设备的需求。

2、产品差异化与系列化。通过覆盖不同吨位和应用场景的产品线，形成从中低端到高端的完整布局，提升客户粘性。

3、智能制造与服务升级。推动“数字化工厂”与“智能装备”方案，结合远程监控、预测性维护等服务，提高客户生产效率。

4、本土化营销与渠道深化。依托全国多个销售与服务网络中心，贴近客户需求，提供快速响应与定制化解决方案。

5、品牌与客户关系建设。通过行业展会、技术交流和重点客户战略合作，提升品牌影响力和市场信任度。

整体而言，公司的国内竞争策略是“以技术创新和智能制造为核心，以服务和本土化为支撑”，实现上下游产业共同成长。

10、问：注塑机行业目前的竞争格局

答：目前国内注塑机市场呈现“本土品牌主导、高端外资坚守”的格局，中国作为全球最大的注塑机生产和消费市场，本土注塑机企业在中低端和中高端市场占据一定的优势，本土厂商依托规模和成本优势在中低端及中高端市场快速扩张；外资品牌凭借技术壁垒在高精密、医疗、电子等高端领域仍有一定优势。

	整体来看，本土企业在智能化、节能化和大型化方向持续突破，与外资品牌的差距不断拉近。 11、问：请简述公司目前的全球化战略 答：目前公司的全球化战略一方面依托多个国内基地作为研发与制造中心，保证成本与规模优势；另一方面积极在欧洲、印度、越南等地设立子公司、工厂和服务中心，实现本地化生产与服务，贴近主要客户市场。公司通过参与国际展会、建立全球经销网络、与跨国客户深度合作，提升品牌国际影响力。同时，伊之密不断推动产品向高端化、智能化发展，以满足新能源、汽车、包装、医疗等全球客户的多样化需求，从而在国际市场扩大份额，逐步形成全球运营体系。
附件清单（如有）	无
日期	2025 年 11 月 28 日