

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：2026-03

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 <u>电话会议</u>	
参与单位名称及人员姓名	泰信基金管理有限公司 湘财基金管理有限公司 金鹰基金管理有限公司 上海和谐汇一资产管理有限公司 耕霖(上海)投资管理有限公司 浙江旌安投资管理有限公司 上海玄鹿私募基金管理合伙企业(有限合伙) 中信建投证券股份有限公司 信达证券股份有限公司 方正证券股份有限公司 中银国际证券股份有限公司 国泰海通证券股份有限公司 西南证券股份有限公司 德银投资管理有限公司 国泰海通证券股份有限公司 南京证券股份有限公司 中信证券股份有限公司 华泰证券股份有限公司 光大证券股份有限公司 民生证券股份有限公司 光大证券股份有限公司 招商证券股份有限公司 东方证券股份有限公司 长江证券股份有限公司 海通证券股份有限公司 广发证券股份有限公司	张挺 尤鑫 刘雅琪 云南 刘璟欣 丁晨威 徐良超 孙贺 王锐 朱柏睿 曹鸿生 张涵 郑孝铎 李天祺 肖群稀 李承书 闵睿 杨任重 陈佳宁 周晓萌 夏天宇 吴洋 杨震 李想 刘绮雯 范方舟

	上海申银万国证券研究所有限公司 天风证券股份有限公司 上海汇正财经顾问有限公司 广发证券股份有限公司 博裕资本有限公司 国泰海通证券股份有限公司 易同投资 Cobas Asset management 农银人寿 东吴证券股份有限公司 萊蒙國際集團有限公司 长城基金 LMR Partners Limited 上海东方证券资产管理有限公司 苏萌 薛长安 胡恺敏 刘夕黎 姜涵奕 欧阳天奕 梁世旗 詹明昆 郝贇川 周裕兴 萊蒙國際 余欢 Aaron Qi 周杨
时 间	2026 年 8 月 25 日
地点	广东省佛山市顺德高新区（容桂）科苑三路 22 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 证券事务专员 何文杰
	1、问：请简单介绍一下公司 2026 年上半年经营情况？ 答：2026 年上半年，公司实现营业总收入为 310,240.03 万元，同比增长 12.97%，主要原因是：公司坚定不移的进行战略落地，不断提升运营效率，加大销售力度，不断投入研发推出新产品，自身行业竞争力稳步增强，市场份额进一步提升，公司总体收入保持稳步增长。 公司注塑机 2026 年上半年销售收入为 204,437.63 万元，占公司总销售额的 65.90%，同比增长 5.83%，主要增长原因为：在行业竞争加剧的情况下，不断提升运营效率，加大销售力度，整体竞争力进一步强化。 公司压铸机 2026 年上半年销售收入 81,833.85 万元，占公司总销售额的 26.38%，同比增长 47.22%。主要增长原因为：半固态镁合金注射成型机在汽车等行业应用中快速增长。

投资者关系活动主要内容介绍	公司橡胶机 2026 年上半年销售收入 9,452.55 万元，占公司总销售额的 3.05%，同比下降 20.82%。主要下降原因是橡胶机事业部国内新接订单有所下降。 2026 年上半年，公司实现归属于上市公司股东的净利润 320,303,153.22 元，同比下降 7.05%。主要原因包括：①行业竞争激烈，毛利率有所下降。②公司持续推进全球化运营战略，围绕海外渠道建设、本地化服务网络及海外平台搭建加大投入，导致管理费用及销售费用同比增加。③报告期内财务费用同比大幅增加，主要受汇率波动以及利息支出增加的影响，本期汇兑损失金额约 5,400.90 万元，剔除汇兑损益影响，公司归母净利润同比增长 12.88%。 2026 年上半年，国内制造业生产总体保持稳定。设备更新、数字化转型和绿色低碳改造持续推进，但市场需求恢复仍不均衡，行业呈现明显的结构性分化。新能源汽车渗透率持续提升，汽车出口保持较快增长，为大型化、精密化、节能化的注塑装备及压铸装备带来结构性发展机遇。与此同时，汽车行业整体产销有所承压，家电、包装及橡塑制品等传统下游市场需求有所分化，行业竞争进一步加剧。面对复杂多变的市场环境，公司坚持“技术更进一步”的品牌主张，围绕“数智高效、全球运营、绿色发展”三大战略方向，持续加大研发投入和产品创新力度，加快推进注塑机、压铸机等核心产品向高端化、智能化、绿色化升级。同时，持续深化精益生产和供应链管理，积极应对原材料价格及汇率波动，并依托全球生产、营销和服务网络，进一步提升海外市场开拓、本地化交付及客户服务能力，不断增强公司的综合竞争力和可持续发展能力。 2、问：请简单介绍下公司目前的下游行业的景气度？ 答：公司下游应用领域较为广泛，主要覆盖汽车、3C 电子、家用电器、包装、医疗、日用品等行业。目前各下游行业景气
----------------------	---

	度呈现一定的结构性分化。 汽车行业方面，传统汽车市场整体需求相对平稳，新能源汽车渗透率持续提升，同时汽车出口保持较快增长，汽车轻量化、一体化成型等趋势持续推进，为压铸机、注塑机及半固态镁合金成型设备带来新的市场机会。 3C 电子行业受人工智能终端、新产品迭代以及消费电子创新等因素带动，整体需求保持一定活力，对精密化、高端化成型设备的需求持续提升。 家电行业受前期高基数及终端消费需求变化影响，短期景气度有所波动。 包装、医疗、日用品等行业需求整体相对稳定。 总体来看，公司下游行业覆盖较为分散，不同市场需求具有一定互补性。未来，公司将持续关注各下游行业景气变化，把握新能源汽车、3C 电子、轻量化、智能制造等领域的发展机会，进一步提升产品竞争力和市场份额。 3、问：请简单介绍一下公司全电动注塑机的情况？ 答：公司高度重视全电动注塑机的研发、生产及市场拓展。全电动注塑机采用电机驱动，相较传统液压注塑机，在精度、稳定性、能耗、洁净度及噪声控制等方面具有较为明显的优势，尤其适用于 3C 电子、精密零部件、医疗、光学等对成型精度和生产环境要求较高的领域。 近年来，公司全电动注塑机业务保持较好的增长态势。在原有 FE 系列产品基础上，公司持续进行产品迭代，并开发推出 FF 飞凡系列全电动注塑机，进一步完善产品系列、拓展应用场景。公司于 2025 年发布了 FF30M 精密微型全电动注塑机，进一步向微型化、精密化以及医疗等高端应用领域延伸。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。
--	---

	从行业发展来看，随着制造业对精密成型、节能降耗及自动化生产要求不断提升，全电动注塑机的市场渗透率有望进一步提高。当前国内高端全电动市场仍有较大的进口替代空间，公司将持续加大技术研发和市场开拓力度，不断提升全电动产品的竞争力和市场份额。 4、问：请简单介绍下公司目前的海外市场情况，以及公司对未来海外市场的预期？ 答：海外市场一直是公司长期重点发展的战略方向之一。2026年上半年，公司的外销收入为 7.50 亿元，同比增长 0.16%。近年来，公司持续完善海外营销网络、售后服务体系和本地化运营能力。随着全球制造业投资持续推进，以及海外客户对中国高端装备认可度不断提升，公司有望在更多细分市场和区域取得更深层次突破。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，增强全球运营能力，提高海外市场份额。 未来，公司将继续把海外市场作为重要增长方向，进一步深化重点区域的本地化经营，持续完善海外生产、销售和服务网络，提升产品竞争力、客户响应效率及品牌影响力。同时，公司将积极开拓欧洲、美洲、亚洲等重点市场及其他潜力市场，推动海外收入规模和占比稳步提升。 5、问：公司半固态镁合金设备的情况？ 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：公司现有产能能否支撑未来增长？

答：公司近年来持续围绕中长期发展战略推进产能布局和制造体系升级，现有生产基地与新建产能的投放，不仅是为了满足规模增长需求，同时也是为了提升交付效率、柔性制造能力以及对高端产品和重点项目的承接能力。随着产品矩阵不断丰富、客户需求日趋多样化，公司会根据订单节奏、产品结构、重点项目推进情况以及供应链资源配置，进行动态排产和协同管理，优先保障核心产品及重点客户需求。同时，公司也在持续推进精益生产、数字化排产、供应链协同和工艺优化，以进一步提升整体运营效率。目前，公司整体产能充足，能较好的满足客户需求。未来，公司将结合业务发展节奏，持续夯实制造基础，为后续增长提供更有利、更稳定的产能支撑。

7、问：公司如何看待注塑机、压铸机行业未来的发展情况？

答：注塑机、压铸机行业的发展与宏观经济、制造业固定资产投资及下游客户扩产节奏密切相关，短期具有一定周期性，但从中长期来看，随着制造业向高端化、智能化、绿色化转型，行业仍具备较好的发展空间。

	注塑机下游覆盖汽车、3C 电子、家用电器、包装、医疗、日用品等众多领域，市场需求相对分散。未来，新能源汽车、精密电子、医疗及高端包装等行业的发展，以及大规模设备更新、节能降耗和自动化改造需求，有望为行业带来新的增长动力。同时，客户对设备精度、稳定性、能耗及智能化水平的要求不断提高，全电动注塑机、两板式注塑机、高端专用机及智能成型解决方案将成为重要发展方向，国产设备在中高端市场及海外市场的竞争力也有望进一步提升。 压铸机行业与汽车产业关联度较高。新能源汽车轻量化、一体化压铸以及铝合金、镁合金等轻量化材料应用的持续推进，将带动大型、超大型压铸装备及自动化单元需求增长。未来行业竞争将由单一设备竞争逐步转向装备、工艺、模具、自动化及服务综合解决方案能力的竞争。 公司对注塑机、压铸机行业的中长期发展保持积极态度，同时密切关注下游投资波动、市场竞争加剧及国际贸易环境变化等因素。公司将持续加强技术研发、产品升级和全球化布局，不断提升综合竞争力。 8、问：公司目前自动化和智能化转型的情况，以及自动化转型带来的成本效益？ 答：自动化转型时代的来临，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，并提供可靠、平稳安全运行的生产环境。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。
--	--

	近年来，公司不断加大智能制造领域的投入，已投入使用的五沙第三工厂运行良好，智能化处于行业先进水平。在此基础上，公司在持续规划投入更先进的智能仓储中心和智能制造基地，并已完成华东制造基地（南浔）一期工厂建设，为华南区域的物流效率提升和华东区域的提产增效提供坚实基础。 自动化带来的成本效益，主要体现在综合经营效率的持续改善上。从制造端看，自动化有助于减少重复性人工环节，提升生产节拍和工艺稳定性，降低返工、报废和能耗波动。从管理端看，自动化与数字化结合后，也有助于提升排产、物料流转、品质追溯和设备维护效率，进一步优化整体运营质量。公司围绕自动化单元、智能压铸岛及数字化平台，持续推进成套化和智能化解决方案布局。 未来，公司将通过生产一致性提升、交付效率改善、用工结构优化和精益管理深化，逐步提高盈利能力和抗风险能力。在高端产线升级、关键工序自动化、数据贯通、供应链协同及售后服务数字化等方面，未来空间仍然存在。 9、问：公司未来整体战略规划和重点增长方向是什么？ 答：公司未来将继续围绕“数智高效、全球运营、绿色发展”三大战略方向，聚焦模压成型装备主业，持续推进技术升级、产品结构优化和全球化布局。 产品方面，公司将持续巩固注塑机、压铸机及橡胶机等核心业务。注塑机业务将重点发展全电动、两板式、高端专用及智能化产品，积极把握新能源汽车、3C 电子、医疗、包装等领域的需求；压铸机业务将围绕汽车轻量化、一体化压铸等趋势，加快大型、超大型压铸装备及自动化单元的市场拓展。同时，公司将积极培育半固态镁合金注射成型装备等新业务，推动其在新能源汽车、低空经济及消费电子等领域的应用。 市场方面，公司将在巩固国内市场优势的基础上，持续推
--	--

	进高端市场突破和国产替代，并进一步深化全球化战略。通过完善海外生产、销售、技术支持及售后服务体系，提升本地化交付和客户响应能力，推动海外收入规模及占比稳步提升。 此外，公司将持续加强研发创新、核心技术及关键零部件能力建设，推进数字化运营、精益制造和供应链协同，不断提升产品质量、交付效率及经营管理水平。总体而言，高端注塑装备、大型压铸装备、半固态镁合金装备、海外市场以及自动化系统解决方案，将是公司未来重点培育和拓展的增长方向。
附件清单（如有）	无
日期	2026 年 8 月 25 日