

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：2026-01

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 <input type="checkbox"/> 其他
参与单位名称及人员姓名	<p>东方证券 国泰海通 中泰资管 财通证券 国金证券 开源证券 大成基金管理有限公司 光大证券 方正资管 上海汇正财经顾问有限公司 华夏未来资本管理有限公司 银华基金 宁银理财 华创证券 上海九泽私募基金 安信基金 中信证券 禹合资产 和谐汇一 江海证券 华福证券 东方资管 东方资管 中英人寿 上银基金 西部利得 长江证券</p> <p>杨震 刘绮雯 王路遥 郭亚新 秦亚男 张豪杰 曾大鹏 夏天宇 周小锋 宋佳璐 王钟琪 吴颖 丁雨婷 范益民 杨佳宁 陈思 闵睿 周海霞 云南 张诗瑶 魏征宇 李疆 周杨 乔治 张靖怡 曹城 曹小敏</p>

	华泰资管 国海证券 杭州顺洋资产 东方红资管 上海蓝墨投资 摩根基金 国信证券 广发证券 山西证券 恒安标准人寿 上海力驶投资 东吴证券 宁波银行	施浅草 张钰莹 宋进 李竞 杨茹 邢达 杜松阳 范方舟 贾国琛 毛晓光 杨怀 钱志天 丰莉
时 间	2026 年 4 月 20 日	
地点	浙江省湖州市南浔区吴越路 2 号 伊之密南浔工厂	
上市公司接待 人员名单	董事兼副总经理 李东海 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	
	<p>4 月 20 日，伊之密在浙江南浔工厂举办了“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。</p> <p>1、问：请介绍一下公司 2025 年度经营情况？</p> <p>答：2025 年，公司实现营业总收入为 604,821.17 万元，同比增长 19.46%，归属于上市公司股东的净利润为 70,865.67 万元，同比增长 16.58%，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。</p> <p>公司注塑机全年销售收入 431,580.55 万元，占公司总销售额的 71.36%，同比增长 21.39%，主要增长原因为在行业景气度回暖的情况下，不断提升运营效率，加大销售力度，整体竞争力进一步强化。</p> <p>公司压铸机全年销售收入 118,889.12 万元，占公司总销售</p>	

投资者关系活动主要内容介绍

额的 19.66%，同比增长 33.06%。主要增长原因为公司于 2023 年推出新产品后，HII 系列与 LEAP 系列产品销售量快速提升；半固态镁合金注射成型机在下半年订单快速增长带动压铸机销售增加。

公司橡胶机全年销售收入 29,747.40 万元，占公司总销售额的 4.92%，同比增长 34.02%。主要增长原因是橡胶机事业部海外经营情况良好，订单饱满。

2025 年，公司实现归属于上市公司股东的净利润 70,865.67 万元，同比增长 16.58%。主要原因包括：①行业景气度企稳回升，收入同比增长。②收入增长，规模化效益显著，毛利率保持稳定。③全球化战略加速落地，公司在销售、研发、管理上投入更多的人力资源，公司的市场竞争力提升。④半固态镁合金注射成型机在下半年订单快速增长带动压铸机销售增加。

2025 年，全球经济格局波澜起伏，挑战与机遇并存。面对外部需求波动、产业链调整与市场竞争加剧等多重挑战，公司持续展现出稳健的经营韧性。在全体员工的共同努力下，公司始终坚守“技术更进一步”的理念，围绕“数智高效、全球运营、绿色发展”三大战略方向纵深推进。一方面，坚持以客户需求为牵引，持续加大研发投入与关键技术攻关，推动注塑机、压铸机及相关自动化单元在高端化、智能化、绿色化方面不断迭代升级，完善产品矩阵与解决方案能力；另一方面，持续优化生产运营体系与供应链管理，通过精益制造、数字化管理和质量提升等举措，进一步夯实交付能力与成本竞争力。同时，公司加快全球化布局与本地化运营体系建设，强化海外渠道、服务与交付能力，提升全球客户响应效率与品牌影响力，推动海外业务稳步拓展。

2、问：请介绍一下公司 2026 年第一季度经营情况？

答：2026 年一季度，公司实现营业总收入为 129,635.71 万元，同比增长 9.22%；归属于上市公司股东的净利润为 13,515.88 万元，同比增长 2.02%。从经营层面看，公司在注塑机、压铸机等核心业务上持续推进产品升级、市场开拓和运营效率提升，主营业务基础总体扎实。利润端增速略低于收入端，短期较大的影响因素之一为汇兑损失。公司将持续密切关注国际货币汇率变化，并结合市场环境和订单执行情况，相应调整销售策略，提升整体抗风险能力。未来公司将更加注重经营质量、业务结构和海外市场拓展的均衡性，努力降低汇率波动对业绩的扰动，推动主营业务稳健发展。

3、问：公司对当前注塑机行业景气度、市场需求和订单延续性的看法？

答：2026 年，注塑机行业总体延续稳步发展态势，行业竞争正由传统的规模和价格竞争，逐步转向技术创新、产品性能、系统解决方案能力以及全球服务能力的综合竞争。受新能源汽车、电子电器、家电、医疗、包装、物流及日用品等下游行业持续发展的带动，市场对塑料制品在精密化、轻量化、功能化、绿色化等方面提出了更高要求，进一步推动注塑机行业向高端化、智能化、节能化和专业化方向发展。基于较完整的产品矩阵、持续迭代的技术平台以及较广泛的客户覆盖，公司能够更灵活地应对不同行业周期变化，提升接单质量和经营韧性。未来，公司将继续密切跟踪市场变化，强化产品力、制造力和服务力，努力把握结构性机会，推动业务实现更稳健的发展。

4、问：公司目前海外市场、出海进展以及海外订单情况如何？

答：海外市场一直是公司长期重点发展的战略方向之一。2025 年度，公司的外销收入为 18.08 亿元，同比增长 29.67%。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。

5、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。

6、问：公司产品的差异化和核心竞争力主要体现在哪些方面？

答：公司的产品差异化和核心竞争力，主要体现在以下几个方面：

一、较为完整的产品矩阵和多元化应用覆盖能力，公司围绕注塑机、压铸机、橡胶机及自动化、数字化解决方案持续布局，能够更好满足不同行业、不同工艺、不同客户规模的需求。

二、持续的技术创新和产品迭代能力，公司长期坚持以市场需求为导向推进研发投入，在高端化、智能化、绿色化方向

不断推出更具竞争力的产品。

三、面向行业应用的综合解决方案能力，不仅提供单机设备，也注重为客户提供成套化、系统化的解决方案，帮助客户提升效率、稳定品质并降低综合成本。

四、全球化运营与本地化服务能力，公司持续完善海内外营销与服务网络，增强对客户需求的快速响应能力。

五、品牌积累和精益制造能力，经过多年发展，公司在产品可靠性、交付能力、服务效率等方面形成了较强竞争优势。

未来，公司将继续依托技术创新、制造升级和服务体系完善，进一步增强综合解决方案能力，持续巩固市场竞争优势。

7、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高端化、智能化、全球化和绿色化方向推动业务发展，一方面，公司将持续巩固注塑机、压铸机等核心业务优势，推进产品升级、客户结构优化和重点行业渗透；另一方面，公司会积极把握新材料、新工艺、新应用场景带来的增量机会，拓展更具成长性的业务方向。公司将持续优化产品结构、增强数字化制造能力、提升运营效率。未来，公司会更加重视经营质量、现金流安全和长期价值创造，在保持稳健经营节奏的同时，加大技术创新和全球运营能力建设，努力打开更广阔的发展空间，为公司长期可持续发展奠定更坚实基础。

8、问：介绍一下公司在自动化转型和智能化制造领域的投入？

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。

9、问：公司对压铸机业务的中长期展望？

答：公司看好压铸机业务的中长期发展机会。随着新能源汽车轻量化趋势持续推进、复杂结构件一体化制造需求提升，以及相关工艺和材料体系不断成熟，行业对高性能压铸装备、半固态镁合金成型设备等的需求具备较好的发展潜力。公司将持续围绕大型化、智能化、稳定性和工艺适配能力提升产品竞争力，不断增强在重点项目和重点客户中的解决方案能力。公司会在把握市场节奏的同时，继续加强重点客户合作、项目验证和应用经验积累，逐步提升业务质量和市场认可度。未来，公司将在稳健经营的基础上，进一步夯实压铸机业务的中长期竞争优势。

10、问：简单介绍一下公司半固态镁合金注射成型机情况？

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。

11、问：介绍一下公司自动化带来的成本节省情况，以及未来还有多大空间？

答：自动化带来的成本节省，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。

12、问：公司对于增材制造等新业务开拓方面的规划？

答：公司关注增材制造等前沿制造技术的发展机会，核心出发点在于拓展材料加工能力边界，并与现有装备业务形成技术协同和应用互补。对于新业务的开拓，公司更加重视技术成熟度、客户需求匹配度、应用场景可落地性以及商业化节奏的把握。未来，公司将结合市场反馈、产品成熟度以及与现有业务的协

	同效果，持续优化相关布局，通过前瞻性技术储备和新业务探索，为长期发展培育新的增长动能，同时兼顾资源配置效率和经营稳健性。
附件清单（如有）	无
日期	2026 年 4 月 20 日