

证券代码：603289

证券简称：泰瑞机器

## 泰瑞机器股份有限公司

### 2024年5月14日投资者关系活动记录表

|             |   |
|-------------|---|
| 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<br><input type="checkbox"/> 媒体采访 <input type="checkbox"/> 业绩说明会<br><input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input type="checkbox"/> 路演活动<br><input type="checkbox"/> 现场参观<br><input type="checkbox"/> 其他 |
| 参与单位名称及人员姓名 | 华泰资管 姚文韬<br>华泰证券 乔立、史俊奇等<br>施罗德投资 丑凯亮<br>海富通基金 张书恺<br>广发证券 范方舟<br>保银投资 周一帆<br>双安资产 张添宝<br>亚太财险 李云鹏<br>Dragonstone Capital 张钊、陆杨<br>源峰资产 孔令鑫<br>衍航投资 宋健<br>山楂树投资 章韧<br>彬元资本 周振兴<br>澄池资本 田任忠  |
| 时间          | 2024年5月14日（星期二）16:30-18:30  |
| 地点          | 浙江省杭州钱塘区白杨街道银海街417号   |
| 上市公司接待人     | 董事会秘书：丁宏娇   |

|                           |   |
|---------------------------|---|
| <p>员姓名</p>                | <p>总工程师：周宏伟先生</p> <p>注塑机产品中心总监：沈海波先生</p>  |
| <p>投资者关系活动<br/>主要内容介绍</p> | <p><b>一、介绍公司基本情况</b></p> <p>向调研人员介绍公司概况、发展战略、核心优势、产业机会等情况。</p> <p><b>二、交流问答环节</b></p> <p><b>问题 1：注塑机下游应用的占比情况，24 年以来注塑机需求景气度复苏情况，具体是哪些细分行业所驱动？</b></p> <p>答：截至 2024 年一季度末，国内分行业汽车领域占国内营收比重约为 51.13%；物流环保领域占国内营收比重约为 10.48%；3C 电子领域占国内营收比重约为 8.60%；家电领域占国内营收比重约为 4.13%；包装领域占国内营收比重约为 2.73%；城市建设领域占国内营收比重约为 1.53%。</p> <p>（上述领域划分只针对国内数据，因国外下游领域无法精确统计，暂未划分入内。）</p> <p>24 年以来国内终端消费品需求改善叠加出口景气（海外市场补库存），小家电、3C、日用品、包装等行业对注塑机的需求释放；</p> <p>2023 年全球新能源汽车销量为 1,368 万台，中国市场的份额为 52.3%。2024 年前四个月的新能源汽车销量呈现出波动上升的趋势。其中，一月份的销量为 72.9 万辆，二月份为 47.7 万辆，三月份飙升至 88.3 万辆，四月份为 85 万辆。尽管存在波动性，但总体上市场对新能源汽车的需求在增加，渗透率逐渐提高，新能源汽车行业应用注塑机需求有望持续释放。</p> <p>国内设备更新及消费品“以旧换新”政策逐步落地，后续注塑机需求有望延续不错的景气度。</p> |

**问题 2：注塑机价格方面，公司的销售价格如何？公司的定价策略？**

答：公司 2023 年销售收入为 98,099.89 万元，销售台数 1,898 台，销售均价为 51.69 万元/台。2024 年 1-3 月销售均价约 64 万元/台。公司主要产品销售单价是结合公司同类产品历史销售价格、行业同类产品定价及未来市场竞争趋势等因素综合确定。

**问题 3：公司目前在手订单情况如何？**

答：公司目前的在手订单为 2-3 个月左右的出货量，在手订单跟新增受订订单、交付速度等多个因素有关。

**问题 4：目前，可转债项目最新进展如何？**

答：公司可转债项目已于 2024 年 2 月 2 日获得上海证券交易所上市审核委员会审核通过，并于 2024 年 4 月 15 日向中国证监会提交注册文件。2023 年年报披露后，公司已会同相关中介机构对募集说明书等相关文件中涉及的财务数据进行了更新，于 2024 年 5 月 14 日披露了《关于向不特定对象发行可转换公司债券募集说明书（注册稿）等相关文件更新财务数据的提示性公告》。后续如有最新进展，公司将及时履行信息披露义务。

**问题 5：公司直销和经销占比如何？汽车领域主要是直销还是经销？**

答：2023 年公司主营业务直销占比为 58.71%，经销占比为 41.29%。公司在国内外均采用直销和经销相结合的方式，

汽车领域主要针对 KA 大客户，采用直销方式为主。

**问题 6：对比竞争对手，公司大吨位的机型具备哪些优势呢？**

答：（1）技术成本优势：近 5 年公司的多色、多物料技术方面实现显著突破，技术成熟，具备更低的成本优势。

（2）自主控制优势：公司二次开发的能力提升，在动力系统、控制器、软件开发，特种工艺等方面均实现自主控制。（3）市场优势：近些年随着新能源汽车一体化、轻量化的市场需求日益增大，也带动了注塑机市场需求保持持续稳定的增长，公司下游第一大应用领域为汽车领域，这些都能说明公司在大吨位机型上的优势。

**问题 7：原先市场对一体化压铸的观点是有分歧，24 年是否会是转折点以及对应的契机是什么？公司如何看待一体化压铸？**

答：24 年可能进入一个高速增长期后的一个调整时期，过去的几年很多主机厂完成了大型一体化压铸的布局，比如特斯拉，极氪，小米，小鹏等车企完成了生产线建设及生产，一部分传统车企已经完成论证，正在建设生产线，还有一部分还处于预研阶段。但相应的契机是存在的，就是前期完成布局的项目会给后续企业做了示范，大型一体化压铸技术会更加成熟，市场会从初期的尝试阶段，进入到理性及稳定增长阶段。

因排放政策要求高、新能源车里程焦虑强，倒逼车企推进轻量化应用。同时在新新能源车补贴对续航里程门槛逐渐提升、终端用户里程焦虑较重的趋势下，新能源车的轻量化需求迫切。

结合现有的一体化压铸发展情况，从需求端来看，一体化

压铸工艺显著弥补了传统冲压+焊装工艺的短板，具备更高的生产效益及生产效率。特斯拉使用一体化压铸后交付能力得到明显提升且生产成本降低。

从产业端来看，目前产业由特斯拉引领发展，新势力车企蔚来、小鹏、理想加速布局，赛力斯、小米、华为等新能源车企业相继跟进，传统国际品牌车企如沃尔沃、大众、奔驰、丰田以及自主品牌如长城、长安、一汽、吉利等均开始加码介入到一体化压铸的行列中。

随着大型一体化压铸技术更加成熟，我们认为一体化压铸会持续稳步的增长。

**问题 8：一体化压铸应用层面，当前应用的难点（设备、材料、模具、工艺）是什么？短期看如何解决？**

答：就一体化压铸应用本身，当前的主要矛盾是落后的压铸行业与先进的汽车生产制造技术之间的矛盾。压铸在过去长期处于二级或者三级供应商，相比主机厂的冲焊涂总四大工艺，发展水平较低，所以难点在于如何迅速提升技术水平，以匹配汽车主机厂的需求。压铸的行业技术包括设备、材料、模具和工艺本身。目前 9000T 以下压铸机、模具、工艺的应用已经较为成熟，材料目前仍处于发展的过程中，面向大型一体化压铸的免热处理铝合金材料由于其延伸率较低，限制其在车身结构件上的广泛应用，这是最大的难点。短期内现有的免热处理铝合金主要应用与电动车白车身后地板、电池托盘等对力学性能要求较低的部分，主要通过产品结构、模具优化等方法提升产品性能。

**问题 9：公司压铸机产品技术的核心壁垒、以及研发团队的技术背景？**

答：在压射工艺方面，公司自主研发了全闭环式 SNP 实时控制系统，该系统融合了 MCK 大模型自学习算法以实现机器的智能化监测、分析与调整，显著提高了实时控制精度，使得压射工艺过程具有启动平稳、速度响应及时、精确度高、节约增压时间等优点。同时，公司参考并吸收国际先进技术，独创双互锁式增压结构、整体式快排油制板、内置式位移检测、多出口伺服阀同步控制等先进技术，能够显著提升压铸产品的良品率。

在合模工艺方面，公司自主研发了行业内首创的三板直压式合模结构技术。该技术主要具备四大优势，一是锁模力分布更均匀，能够减少废料的产生和提高压铸精度；二是具备自适应调整锁模力的功能，能够进一步提升压铸精度并延长机器使用寿命；三是合模接触板使用延伸率较高和具备可焊接性的钢件材料，能够进一步延长机器使用寿命，且接触板破裂时可直接通过焊接解决，无需重新更换，降低了客户使用成本；四是合模机构中使用四高压油缸先进技术替代铰链结构，铰链结构是合模机构中故障频发率最高的部件并且维护成本通常较高，公司独创的三板直压式压铸机能够大幅降低客户使用成本，并在根本上解决调模困难和机铰磨损导致精度下降等问题。目前，IKON 三板直压式合模系统已取得中国发明专利。

公司高度重视压铸机设计研发团队的搭建与培养，公司在德国慕尼黑有研发中心，欧洲团队做前沿技术，国内研发团队积极引进来自国内外压铸机先进企业任职多年的资深人才，建立了经验丰富、底蕴深厚的人才团队，核心成员具备超过 15 年的压铸机研究设计经验，熟知国内外压铸机先进技术以及行业内存在的技术痛点。公司压铸机人才团队保障了项目的顺利实施，并加速研发成果向生产能力与产品优势的转化。

|          |   |
|----------|---|
|          | <p><b>问题 10：公司 4500T 压铸机未来的市场及产品策略？</b></p> <p>答： 未来公司将专注于超大型一体化结构件、传统结构件、新能源汽车三电系统等。在新能源汽车一体化压铸领域，车身结构件质量占汽车整体质量的 20-30%，是一体压铸轻量化的重点区域。因产品尺寸大、填充行程长，厚薄差异大、重要位置较分散，结构件已成为汽配压铸领域生产难度较高的品类之一，目前进口压铸机设备仍然占据了绝大多数汽车结构件生产市场，从一体化结构件为市场切入口，对标海外品牌，国产替代进口设备。同时向上向下衍生我们的产品型谱，全面覆盖 1400-9200T 这个范围的市场需求。</p> |
| 附件清单（如有） | 无   |
| 日期       | 2024 年 5 月 15 日   |