

泰瑞机器股份有限公司

2020 年度董事会工作报告

报告期内，公司董事会严格按照《公司法》、《证券法》、《公司章程》、《董事会议事规则》等相关规定，认真履行相应职责。2020 年度，公司董事会带领管理层及全体员工，紧密围绕公司战略发展规划，切实履行股东大会赋予董事会的职责，较好地完成了各项任务，现将董事会 2020 年度工作情况报告如下：

一、经营情况

| 项目 | 2020 年度 | 2019 年度 | 变动幅度 |
|-----------------------|----------------|----------------|--------------|
| 营业收入 | 873,140,922.29 | 803,500,665.37 | 8.67% |
| 毛利额 | 239,654,774.55 | 247,517,543.32 | -3.18% |
| 毛利率 | 27.45% | 30.80% | 降低 3.35 个百分点 |
| 利润总额 | 97,981,785.61 | 132,702,710.33 | -26.16% |
| 净利润 | 86,695,032.83 | 114,833,042.15 | -24.50% |
| 其中：归属于母公司净利润 | 86,695,032.83 | 114,833,042.15 | -24.50% |
| 扣除非经常性损益归属于 母公司净利润 | 74,427,101.74 | 104,786,288.15 | -28.97% |

2020 年是人类历史上跌宕起伏的一年，必将载入史册，年初随着新冠肺炎疫情在全球的扩散，给全球经济带来前所未有的不确定性。面对复杂多变的国内外环境及严峻考验，在以习近平总书记为核心的党中央坚强领导下，全国上下统筹推进疫情防控和经济社会发展各项工作，疫情防控形势持续向好。2020 年度，国内生产总值同比上年增长 2.3%，分季度看，我国经济先降后升，主要经济指标逐季恢复增长，市场预期总体向好，中国的抗疫工作和快速的经济复苏取得了全世界瞩目的成就。

（一）经营总体情况

公司在董事会领导下，坚持全球化战略和稳健经营方针，坚持疫情防控和生产经营两手抓，公司强化运营管理，总体取得了稳健的业绩。2020 年度，公司

实现营业收入 87,314.09 万元，同比增长 8.67%； 归属于母公司股东的净利润 8,669.50 万元，同比下降 24.50%； 归属于母公司股东的扣除非经常性损益的净利润 7,442.71 万元，同比下降 28.97%。经营性现金流量净额 17,599.99 万元，现金流水平良好。

2020 年，公司以“**优化、变革、再出发**”为贯穿全年经营工作的主题。

优化：公司深入优化产品竞争力、管理运营能力，智造智能注塑机。

变革：实施品牌重塑，变革经营思路。内涵“持续创新、创造价值、注重细节、彼此尊重、信守承诺、灵活应对”六大价值观的 NEO 产品横空出世，进一步提升公司品牌优势。

再出发：站在新起点设定三年销售和利润翻一番的经营目标，通过领先技术创新，以“为用户创造更大价值”的理念，重新出发。



（二）经营具体情况

2020 年度初，全国采取封闭隔离措施阻止新冠疫情扩散，生产生活陷入停滞，第二季度以来，国家疫情控制情况良好，全国复工复产迅速。2020 年度，公司实现营业收入 87,314.09 万元，同比增长 8.67%，整体保持平稳增长趋势。其中：内销实现主营业务收入 56,343.43 万元，同比增长 9.17%，收入占比 64.53%；外销实现主营业务收入 30,966.42 万元，同比增长 7.80%，收入占比 35.47%。同时，公司在手订单增长较快，储备良好，排产紧张有序。

公司整体毛利率 27.45%，毛利率水平较去年同期 30.80% 下降 3.35 个百分点，主要原因有以下几点：

1、销售结构产生变化，全球防控医疗物资、普通 3C 产品及居家用品需求带

动下，公司小型机营业收入大幅增长。但是由于公司小型机产品性能及配置较高，市场竞争加剧时，公司在小型机的售价优势不明显，因此小型机整体毛利额贡献增长幅度相对不大；全球各国经济衰退，下游各行业重大投资放缓，特别需要大型注塑机的汽车行业、大型建材等行业需求减弱等因素影响，公司传统优势大型机产品营业收入明显下降，毛利额贡献相应下降。

2、新冠肺炎疫情疫情影响，全球市场整体竞争加剧，供应链整体趋紧，原材料价格上涨等相关因素，影响公司产品销售毛利率有所下降。

3、2020年度，会计政策变更，销售费用（运输费）变更营业成本（合同履行成本）核算，也对毛利率计算产生了一定的影响。

（三）下游市场应用及公司优势产品

2020年，国家着重强调构建国内大循环经济，国内国际双循环相互促进。不断扩大内需和促进投资，构建国内产业链与供应链系统，并将作为未来重要的战略举措。

公司全电动注塑机、大型精密多组分注塑机、超大型注塑机等多款系列产品在行业内处于较高水平，基本实现进口替代，对标欧美及日本同行同类产品。在下游汽配、环保、物流、3C、包装、城市建设等行业领域，应用前景十分广阔，加上以上产品技术含量较高，在国内外的竞争对手较少，因此公司产品具有很强的竞争力和市场前景。

3.1 汽车行业应用领域

随着传统汽车轻量化以及新能源车加速普及的发展趋势，工程塑料在汽车工业中应用非常广泛，塑料制品汽车塑料件主要运用于车身外饰件（保险杠）、灯光照明件（车灯、内饰灯）、车用内饰件（仪表板、座椅）、传动系统结构件、车窗玻璃件等方面。大大增加车用塑料在汽车中的使用量是提升汽车节能水平的关键。

传统大型车企加快推出新能源车型以及特斯拉、蔚来、小鹏、恒大、小米等众多造车新军进入新能源汽车行业，带来了汽配行业塑料零部件的巨大需求，也为注塑成型高端装备带来广阔的市场空间。

泰瑞大型二板精密多组分注塑机：NEO·Ms 高端水平转盘多组分注塑机（锁模力：880t-1920t）和 NEO·Mv 全新高端垂直转盘多组分注塑机（锁模力：170t—1920t）加上泰瑞领先的 SpinSure®-H 水平转盘技术、SpinSure®-V 独立转盘技术、MultiMold™ 多色大师技术、Addshot-E®独立电动副射台技术、CellSure® 微发泡技术、GlosSure™ 高光成型、车灯多物料成型、功能件多物料成型技术是公司在汽配领域的优势产品，具有行业领先的解决方案。



主要应用于汽配：车灯及灯罩、AB 柱、保险杠、仪表盘等高光、微发泡、新材料的需要创新的高性能产品。



3.2 医疗行业、包装行业、3C 行业应用领域

塑料来源丰富、价格低，适合大量制造一次性医疗用品，如注射针筒、输液管、采血管、药离心杯等，可避免传统材料制品多次使用导致二次感染。另一方面，塑料便于加工成形以及开发新型医疗产品。这些特点都促使塑料制品在医疗领域的需求快速扩大。

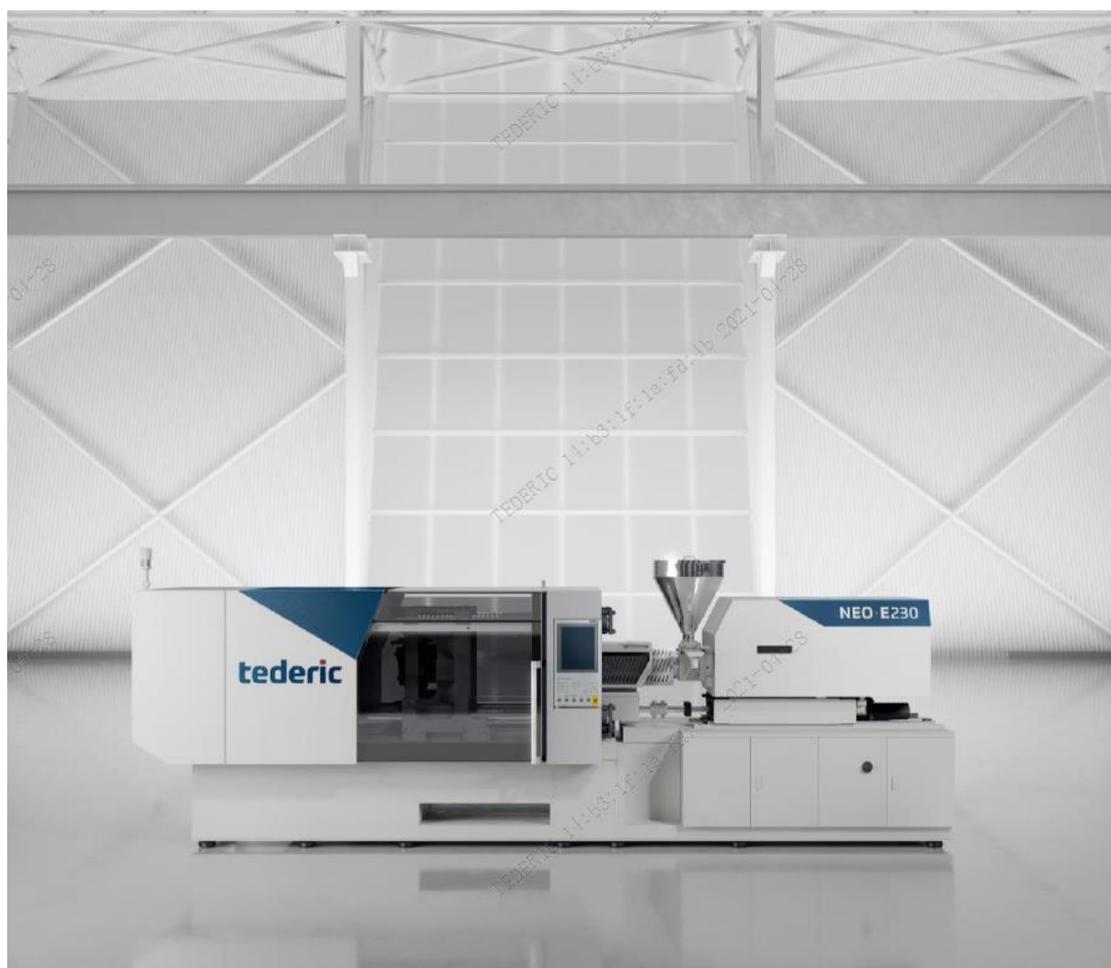
同时塑料包装由于具备保护商品、便于流通、方便消费和提升附加值等多重功能，包装产品在现代社会得到越来越广泛的应用，已成为商品流通中不可或缺的组成部分。在食品、药品、饮料、日用品及工农业生产各个领域发挥着不可替代的作用。

3C 电子产品已经跟人们的日常生活息息相关。目前，塑料零部件在消费类电子等 3C 产品中应用日益广泛，手机外壳、导光板、电子连接器等电子通讯零部件都需要运用精密注塑成型装备，消费类电子产品具有较强的时尚性特征，产品周期较短、更新换代速度较快，为塑料制品提供稳定而连续的市场需求，也带动注塑成型装备市场需求。

全球疫情的背景下，护目镜、注射针筒、输液管、试剂盒等抗疫医疗用品需

求增长迅猛，为成功抗疫提供了物质保证。全球各国居民外出减少，居家时间变长以及分餐制推行，各类一次性食品塑料包装、笔记本电脑、智能穿戴等 3C 电子通讯产品、居家用品等需求急剧增加。

泰瑞全电动精密注塑机拥有高超的伺服控制技术和丰富的应用经验，可实现从 55t 至 1088t 的锁模范围，以极致纯粹、先锋和高性能的品牌理念，卓越的技术创新，成就广泛的行业应用。



技术亮点：

- (1) 压力控制精度达 ± 1 bar, 可实现 0.1%的制品质量重复精度；
- (2) 多种注射速度可选，最高可达 500mm/s；
- (3) 全伺服电机精密控制，开模位置重复定位精度达 0.01mm。

主要应用于护目镜、试剂盒、一次性餐盒、薄壁容器、笔记本电脑、智能穿戴、化妆品瓶子、泡沫泵、各种液体和粉料盖子等精密产品上。



3.3 物流仓储、环保、建材行业应用领域

在全球贸易流通特别是电子商务的带动下，物流行业发展迅猛。国务院发布《物流业发展中长期规划（2014—2020）》，“要求，到2020年，基本建立布局合理、技术先进、便捷高效、绿色环保、安全有序的现代物流服务体系，明确了中长期发展的战略目标”。而物流业快速发展，在大型塑料托盘、周转箱、储物箱等规模化应用的带动下，也带动注塑成型装备市场需求。

据2020中国托盘市场应用调查数据报告来看，木质托盘使用量从2012年托盘总量的80%下降至74%，而塑料托盘从2012年的12%上升至16%，其中托盘的一次性与循环使用比率约1:8。物流供应链的发展必然意味着更高的减配效率、存储效率和运输效率，作为物流链条中的最小单元，塑料托盘替代木质托盘是不可避免的发展趋势，并且在托盘产品的实际应用当中，托盘应该更易搬运，更好的被循环使用，同时纷繁复杂的堆码物又要求托盘具有更高的抗压性。

采用泰瑞大型二板固定转盘对射机和CellSure®微发泡技术制成的塑料制品，呈现为由外部固体层包裹着内部微孔结构的结果。较之于普通技术，类似于蜂窝结构的微孔形式让同等质量的制品减重可达12%-20%，同时将机械强度增加

至两倍以上。在实际生产场景中，更低的锁模力需求，可有效降低生产过程能耗及成型周期，提升产能和效率。受损的托盘也可经由回收再造，实现重复使用。

泰瑞重点创新开发的大型两板对射托盘专用机，其机械结构紧凑，卓越的性能表现，在物流载具、城市改造工程“地下综合管廊”“海绵城市”“垃圾分类”、环保工程“五水共治”“农村水环境治理”都得到了大量的应用。

公司的大型及超大型注塑机产品（锁模单元：1000t—4500t）在物流仓储、环保、建材行业应用领域具有技术领先优势，具有较高的市场口碑及占有率，能够提供专业且经验丰富的注塑方案与服务。



技术亮点：

- 1) 机器锁模单元和注射单元覆盖范围广，机器规格多，应用领域范围广；
- 2) 模块化设计，可进行灵活定制，生产交货周期短；
- 3) 可承载泰瑞独家 X-shot™超大注射量技术，实现单次注射重量 500KG 以上，适用于厚壁产品成型。
- 4) 伺服电动予塑标配，整机运行平稳，循环周期短，塑化效果好，节能 30%左

右。

主要应用于塑料托盘、周转箱、储物箱、垃圾桶、压滤板、检查井、各类塑料管件等塑料制品。



3.4、循环经济应用领域

2020年初，根据国家发改委、生态环境部《关于进一步加强塑料污染治理的意见》塑料在生产生活中应用广泛，是重要的基础材料。需要规范生产使用塑料制品和回收处置塑料废弃物，进一步加强塑料污染治理。

泰瑞机器认为塑料回收技术是实现塑料有效循环再生的关键一环，也是节能降耗低碳经济的解决方案、可持续发展的重要举措，这将会对塑料机械行业带来新的市场空间及增长点。

泰瑞机器提出了如何在塑料再生造粒简化流程，对塑料废料进行预干燥处理、塑化、均化作用、脱气制粒，然后注塑成型，减少冷却再预干燥的流程，生产过程降低成本，从而帮助客户提高效率和利润。同时，公司研发产品项目“固体回收高分子材料高效处理与高值化再利用成套工艺及设备”被评为浙江省科学技术

进步奖三等奖。公司将进一步加大该领域新技术、新产品投入以及积极布局“循环经济”应用领域，助力全球可持续发展。



（四）市场渠道及品牌重塑

公司加强全球营销渠道体系建设，是未来持续稳定增长坚实基础。国内市场渠道布局上，公司一直采用直销与经销相结合的销售模式。2020年末，公司40余家国内办事处及经销商分布全国，涵盖华东、华南、华北、西南、中原等区域。国外市场渠道布局上，公司拥有葡萄牙、墨西哥、韩国、巴西4家海外子公司，境外代理商、经销商覆盖全球38个国家和地区。

公司建立了专业素质高、技术能力强的销售及技术服务团队，制定了完善的售前售后服务体系。凭借国内外广泛的渠道布局，为客户提供高效便捷的营销及技术服务，全面提升客户满意度和增强客户粘性。

在全球疫情持续、人员往来受限的背景下，公司充分发挥海外4个国家的区域营销服务中心，提升交付能力，批量运输降低物流成本，实现本地化销售及服务，泰瑞注塑机为所在国家本土制造特别是生产抗疫产品多次受到当地电视和报纸的重点报道，提升公司海外业务运营水平。

（五）2021 年展望

2021 年一季度国内经济明显复苏，国内生产总值同比增长 18.3%，比 2020 年四季度环比增长 0.6%。

公司继续保持小型机增长的趋势下，中大型机在环保、汽配、物流包装等行业领域回暖明显，在手订单和在谈订单增加显著。公司积极发挥拥有注塑机核心技术以及自身具备软件开发、精密铸件、大型焊接、精密加工、电气装配等完整产业链的优势，确保原材料特别是主关件及时供应，强化品质控制、成本控制和交货周期。



在刚刚过去的 CHINAPLAS 2021 展会上，泰瑞 NEO 高端注塑机系列隆重登场，正式亮相。此次发布会的成功举办正式揭开了泰瑞历史上灿烂辉煌的新篇章，而 NEO 系列带来的转型创新成果，既是泰瑞在注塑机行业掀起的革新浪潮，也是泰瑞对未来注塑生产的抢先布局。公司肩负品牌使命，“有注塑就有泰瑞”是我们的品牌愿景，我们是您全球的合作伙伴，为您提供一站式的智能整体注塑解决方案。



二、董事会工作情况

(一) 董事会日常工作

2020 年度，公司董事会严格按照《公司法》、《证券法》等有关法律、法规以及《公司章程》、《董事会议事规则》等相关规定，持续规范公司治理，严格执行股东大会的各项决议，维护股东利益，积极有效的发挥董事会的作用。2020 年度，董事会共召开会议 8 次，具体情况如下：

| 日期 | 届次 | 议案名称 |
|-----------------|---------------|---|
| 2020 年 2 月 26 日 | 第三届董事会第二十二次会议 | 1、《关于投资建设桐乡制造基地项目的议案》 |
| 2020 年 4 月 17 日 | 第三届董事会第二十三次会议 | 1、《2019 年度总经理工作报告》 2、《2019 年度董事会工作报告》 3、《2019 年度财务决算报告》 4、《关于公司 2019 年度利润分配预案的议案》 5、《2019 年年度报告全文及摘要》 6、《关于公司 2019 年度董事、高级管理人员薪酬的议案》 7、《关于预计 2020 年度日常关联交易的议案》 8、《关于 2020 年度买方信贷业务提供对外担保的议案》 9、《关于公司申请银行综合授信额度的议案》 10、《关于 2020 年度闲置自有资金委托理财计划的议案》 11、《关于 2020 年度闲置募集资金委托理财计划的议案》 12、《关于公司开展票据池业务的议案》 13、《关于公司开展外汇套期保值业务的议案》 |

| | | |
|-----------------|---------------|---|
| | | <ul style="list-style-type: none"> 14、《关于 2019 年度募集资金存放与使用情况的专项报告》 15、《关于续聘 2020 年度审计机构的议案》 16、《2019 年度内部控制自我评价报告》 17、《独立董事 2019 年度述职报告》 18、《董事会审计委员会 2019 年度履职报告》 19、《章程修正案》 20、《关于变更会计政策的议案》 21、《关于召开公司 2019 年年度股东大会的议案》 |
| 2020 年 4 月 23 日 | 第三届董事会第二十四次会议 | <ul style="list-style-type: none"> 1、《2020 年第一季度报告全文及正文》 |
| 2020 年 5 月 21 日 | 第三届董事会第二十五次会议 | <ul style="list-style-type: none"> 1、《关于公司符合非公开发行 A 股股票条件的议案》 2、《关于公司本次非公开发行 A 股股票方案的议案》 3、《关于公司 2020 年度非公开发行 A 股股票预案的议案》 4、《关于公司非公开发行 A 股股票募集资金使用可行性分析报告的议案》 5、《关于本次非公开发行股票涉及关联交易的议案》 6、《关于与特定对象签署附条件生效的股份认购协议的议案》 7、《关于提请股东大会批准实际控制人郑建国免于以要约方式增持股份的议案》 8、《关于非公开发行股票摊薄即期回报及采取填补措施和相关主体承诺的议案》 9、《前次募集资金使用情况专项报告的议案》 10、《关于公司未来三年（2020 年-2022 年）股东分红回报规划的议案》 11、《关于提请股东大会授权董事会全权办理本次非公开发行股票相关事宜的议案》 12、《关于召开公司 2020 年第一次临时股东大会的议案》 |
| 2020 年 8 月 21 日 | 第三届董事会第二十六次会议 | <ul style="list-style-type: none"> 1、《2020 年半年度报告全文及摘要》 2、《关于 2020 年半年度募集资金存放与使用情况的专项报告》 3、《关于变更会计政策的议案》 4、《关于增加 2020 年度日常关联交易额度的议案》 |
| 2020 年 8 月 25 日 | 第三届董事会第二十七次会议 | <ul style="list-style-type: none"> 1、《关于调整公司本次非公开发行 A 股股票方案的议案》 2、《关于公司 2020 年度非公开发行 A 股股票预案（修订稿）的议案》 3、《关于公司非公开发行 A 股股票募集资金使用可行性分析报告（修订稿）的议案》 4、《关于本次非公开发行股票涉及关联交易的议案》 |

| | | |
|-------------|---------------|---|
| | | 5、《关于与特定对象签署附条件生效的股份认购协议之补充协议的议案》 6、《前次募集资金使用情况专项报告的议案》 |
| 2020年9月11日 | 第三届董事会第二十八次会议 | 1、《关于调整公司本次非公开发行A股股票方案的议案》 2、《关于公司2020年度非公开发行A股股票预案（二次修订稿）的议案》 3、《关于公司非公开发行A股股票募集资金使用可行性分析报告（二次修订稿）的议案》 4、《关于本次非公开发行股票涉及关联交易的议案》 5、《关于与特定对象签署附条件生效的股份认购协议之补充协议（二）的议案》 |
| 2020年10月22日 | 第三届董事会第二十九次会议 | 1、《2020年第三季度报告全文及正文》 |

（二）董事会对股东大会决议的执行情况

2020年度，公司共召开一次年度股东大会、1次临时股东大会，公司董事会根据《公司法》、《证券法》等相关法律法规和《公司章程》的要求，严格按照股东大会的决议和授权，认真执行公司股东大会通过的各项决议。

（三）董事会下设各委员会履职情况

公司董事会下设战略委员会、审计委员会、提名委员会、薪酬与考核委员会四个专门委员会。各委员会依照各自工作细则规定的职权范围运作，并就专业性事项进行研究，提出意见及建议，供董事会决策参考。

（四）独立董事履职情况

公司独立董事根据《公司法》、《证券法》、公司的有关规定，认真履行独立董事的职责，勤勉尽责，按时参加董事会、股东大会，参与公司重大事项的决策。报告期内，独立董事对历次董事会会议审议的议案以及公司其他事项均未提出异议。

（五）公司治理和内部控制情况

报告期内，公司董事、监事和高级管理人员按照有关法律、法规和上海证券交易所相关业务规则的要求履行职责，公司章程、股东大会会议事规则、董事会议事规则和监事会议事规则有效执行，公司治理机制有效发挥作用。内部审计部门和审计委员会勤勉尽职，积极维护公司整体利益和全体股东的合法权益。

（六）投资者关系管理工作

报告期内，公司董事会下设董秘办认真做好公司投资者关系管理工作，协调

公司与证券监管机构、股东及实际控制人、保荐机构、证券服务机构等之间的信息沟通。加强了投资者对公司的了解,促进了公司与投资者之间的良性互动关系,不断提升了公司的核心竞争力和投资价值,切实保护投资者利益,努力实现公司价值最大化和股东利益最大化的战略管理行为。

(七) 利润分配情况

公司于 2020 年 5 月 8 日召开 2019 年年度股东大会,审议通过了《关于公司 2019 年度利润分配预案的议案》,以实施权益分派股权登记日登记的总股本为基数,向全体股东每 10 股派发现金股利 2.00 元人民币(含税)。2019 年度利润分配方案已于 2020 年 5 月实施完毕,共计派发现金股利 53,360,000.00 元人民币(含税)。

三、关于公司未来发展的战略与计划

未来几年,受益于中国经济持续增长、《中国制造 2025》和工业 4.0 战略的发展等有利因素,结合当前大型注塑机“专业、精密、节能、高速、稳定、智能”的发展趋势、市场需求变化以及公司稳定的产品性能,公司将进一步加大品牌拓展的力度,扩大企业知名度。

(一) 品牌化战略

公司以强大的产品研发设计能力、稳定的产品性能、快速的响应和完善的销售服务体系等在业内赢得了良好的口碑,为公司获得了广泛的客户群体。公司产品品牌为驰名商标、浙江省著名商标、浙江出口名牌、浙江省知名商号。公司将进一步加大品牌拓展的力度,以强有力的宣传扩大知名度,以良好的口碑增强美誉度。

(二) 规模化战略

公司目前已有 50 余种标准规格机型,数百种延伸产品,规格齐全。但是面对客户的不同需求和行业内的发展变化,公司仍将不断研发并生产大型、智能、快速、精密、节能注塑机,丰富并优化产品结构,加快产品升级换代,开发及生产适用于更多领域的新产品,并与公司现有产品线协同发展,积极为不同行业客户提供解决方案及应用服务。

(三) 专业化战略

公司一直在研发和技术积累方面保持一定的优势地位,公司始终为客户提

供专业的服务。公司将采用不断研发新技术、“产学研”合作、储备和培养专业人员等策略继续保持专业化的优势，同时不断追赶制造强国的技术，让客户真正享受到性能优良的注塑机产品和更专业的服务。公司力图始终保持行业内专业领先地位，并以专业领先优势进而带动业务快速增长。

（四）智能制造战略

工业 4.0 就是“互联网+制造”，是信息化与工业化深度融合，其核心就是智能制造，落实到塑料制造行业，就是以注塑机为核心的智能工厂、无人工厂。

公司以实现终端应用领域工业 4.0 为战略，以为塑料加工行业向工业 4.0 升级提供全面的服务为目标，最终实现为客户提供智能工厂的整体方案解决服务。

（五）公司经营计划

根据公司 2021 年业务发展目标，进一步优化整个公司的产品生产布局，丰富产品结构、降低公司内部的运营成本，加大技术研发投入、强化市场开拓和营销服务网络建设、加强人才队伍建设、完善公司治理等措施，潜心经营。

（1）生产能力提升计划

公司将以市场为导向，保持现有产品市场的传统优势，并以此为基础，重点发展二板式注塑机、全电动注塑机、多组分系列，不断研发并生产大型、智能、快速、精密、节能注塑机，丰富并优化产品结构，加快产品升级换代，开发及生产适用于更多领域的新产品，并与公司现有产品线协同发展，积极为不同行业客户提供解决方案及应用服务。公司对现有的注塑机生产线布局进行改造和优化，使之更适合柔性化生产要求，达到充分利用公司现有设施进行集约化生产的效果，进一步巩固和提升公司在注塑机领域的竞争力和市场地位。

（2）技术创新和新产品开发计划

公司坚持技术引导和市场需求相结合的研发模式，以技术中心为研发平台，加大科研投入，优化现有工艺技术，加大新产品开发力度，提升公司的核心技术水平，提高产品质量和性能，实现公司可持续发展。为客户提供更高端的注塑机产品，并且打造以公司注塑机为核心的在模具、供料、取件、检测、包装、清理等全部塑料产品制造中全流程智能化、无人化、信息化的整体解决方案。

（3）营销服务网络建设计划

国内市场方面，公司将以总部（杭州市）为核心，在巩固现有营销服务网

点的基础上，继续加强开拓区域市场、继续加强开拓细分行业市场，加强对各个区域周边的客户群体的辐射影响和服务，建立快速响应机制，增强营销竞争能力，提升公司整体形象及实力。国外市场方面，公司将巩固现有的国外营销网络的基础上，稳步开拓新区域市场，积极开发有实力的国外经销商，加强销售支持力度。公司将进一步落实区域营销服务中心整机零配件库存及人员配备，加快实现本地化现货销售、本地化服务，进一步提升公司外销业务水平。

公司将继续加强国内外各类行业知名展销会投入，逐步实施网络销售管理系统、产品信息管理系统等软件平台，提高沟通效率，提升公司的销售能力和客户服务能力。

特此报告

泰瑞机器股份有限公司

董事会

2021年4月28日