

证券代码：002209

证券简称：达意隆

广州达意隆包装机械股份有限公司

投资者关系活动记录表

编号：2025-006

投资者关系活动类别	<div><input checked="" type="checkbox"/> 特定对象调研</div> <div><input type="checkbox"/> 媒体采访</div> <div><input type="checkbox"/> 新闻发布会</div> <div><input type="checkbox"/> 现场参观</div> <div><input type="checkbox"/> 其他 (请文字说明其他活动内容)</div> <div><input type="checkbox"/> 分析师会议</div> <div><input type="checkbox"/> 业绩说明会</div> <div><input type="checkbox"/> 路演活动</div>
活动参与人员	<div>一、参与机构及人员</div> <div>中金公司：郭威秀、张琮翎、韩诚、孙思琦、曾啸天；东方基金：高强；华夏久盈：俞朕飞；兴全基金：李扬；招商基金：马海林；国君资管：马潇；平安基金：张聪；融通基金：钱佳兴；星火私募：解文杰；大家资管：张浩；星石投资：孔嘉祥；慎知资产：赵宇达；国泰基金：谢泓材；南方基金：赵舜；希瓦资产：卢伟</div> <div>二、上市公司接待人员</div> <div>副总经理、董事会秘书：王燕囡女士</div>
时间	2025 年 11 月 24 日 15:00
地点	线上会议室
形式	线上会议
交流内容及具体问答记录	<div>一、公司产品体系及经营情况介绍</div> <div>二、互动交流</div> <div>1、目前公司的新签订单中，国际订单占比如何？主要市场有哪些？</div> <div>答：2025年上半年，公司境外收入约为4.41亿元，占公司营业收入比重为46.02%；2025年下半年境外收入的相关数据，敬请关注公司届时发布的定期报告。公司产品主要出口至东南亚、印度、非洲、美洲和欧洲等国家和地区。</div>

	<p>2、近年来，公司境外收入逐年增长，是如何实现的？</p> <p>答：在市场拓展方面，公司紧密围绕消费趋势和下游行业发展动态，持续加强市场与营销团队能力建设，优化产品和客户结构，提升品牌形象，围绕重点市场，做好客户开发工作。国际市场方面，公司积极拓展营销渠道，通过多种途径扩大国际市场的订单额、订单比例，提高订单质量。同时，公司不断提升项目管理和售后服务的精细化水平，确保响应的时效性和服务的高品质，以增强市场竞争力。</p> <p>3、公司具有较大竞争优势的产品包括哪些？</p> <p>答：公司长期专注于高端液态产品包装装备的研制，产品体系完善，可有效满足下游饮料、食用油、调味品、日化及其他轻工行业多样化需求，具备液态产品包装全面解决方案的供应能力。公司研制的全自动高速 PET 瓶吹瓶机、全自动 PET 瓶吹灌旋一体机、全自动 PET 瓶吹贴灌旋一体机、黏流体灌装设备、无菌灌装生产线、含气灌装生产线等装备实现了进口替代，部分产品如全自动高速 PET 瓶吹瓶机在单模产能、节能降耗及整机效率上长期处于国内行业领先水平；72000瓶/小时 PET 瓶吹贴灌旋一体机填补了国内技术空白，整体技术处于国际领先水平。近年来，公司不断加大无菌工艺和装备的研发力度，先后突破了湿法和干法杀菌工艺，掌握了无菌灌装装备机械、工艺和自动化控制等相关技术，同时在超高速瓶装水生产线上实现了突破。</p> <p>4、企业技术升级的方向有哪些？</p> <p>答：公司坚持以市场为导向，围绕吹瓶、灌装、旋盖、贴标、装箱、膜包、码垛等核心模块，针对高速、柔性、节能、智能、稳定等关键特性，持续加强研发与创新，推动产品升级。</p> <p>5、2026年国内国际市场展望？</p> <p>答：根据目前统计局发布的相关数据，预计2026年国内下游行业的资本性开支增速有放缓的迹象，但结构性机会依然存在。</p>
--	--

	<p>在，公司将积极进行国内市场开拓，抓住部分细分市场产能扩张的机会点；国际市场方面，东南亚、南亚、非洲、中东等区域仍处于人均饮料消费量快速提升的红利期，公司将积极拓展营销渠道，通过多种途径扩大国际市场的订单额、订单比例，提高订单质量。同时，公司将进一步提升项目管理和售后服务的精细化水平，确保响应的时效性和服务的高品质，以增强市场竞争力。</p> <p>6、公司未来是否会加强股东回报，有哪些措施？</p> <p>答：公司将根据《未来三年股东回报规划（2024-2026年）》，稳健强化股东回报。未来，公司将继续规范治理、强化核心竞争力、提升盈利能力，推动公司高质量发展。</p> <p>7、目前境外市场毛利率比国内高的原因是什么？</p> <p>答：公司境外市场毛利率高于国内，主要得益于产品性价比优势、市场竞争格局差异及产品结构优化等因素。</p> <p>8、目前公司销售至境外的产品结构大致是怎样的？</p> <p>答：根据目前境外的消费结构，整体上以瓶装饮用水生产线和含气饮料生产线居多。</p> <p>9、目前公司在手订单及产能利用率的情况？</p> <p>答：目前公司在手订单较为充足，正通过合理排产及供应链协同等方式有序生产。</p> <p>10、公司对于相关费用是否会进行积极控制？</p> <p>答：根据公司《2025年第三季度报告》显示，公司的销售费用率、管理费用率和财务费用率均低于行业均值，处于行业合理区间。未来，公司将会通过积极有效的成本管理，确保期间费用的增长得到有效控制。</p> <p>11、公司产品有销售至俄罗斯吗？</p> <p>答：公司已与俄罗斯客户建立合作关系。</p> <p>12、非洲饮料市场是否具有较高的景气度？</p> <p>答：非洲饮料市场目前仍处于快速扩容期，整体市场增速明</p>
--	--

	<p>显。</p> <p>13、公司产品所需的原材料有哪些？如何保障非标部件的供应能力？</p> <p>答：公司所需的主要原材料包括钢材、电气元器件、塑料密封件、泵阀管件类产品、机械加工件和配套设备等。公司现有的厂房、设备和人员可基本满足核心零部件的自主加工生产；同时公司也将部分部件和工序交由专门的外协供应商完成，在保持核心竞争优势的前提下，最大化提高运营效益。随着公司业务的快速增长和订单量的增加，公司在适当拓展外协供应商数量的同时，也在不断完善供应商准入和考核机制，加强对供应商生产过程的监督和质量控制，确保其交期和质量符合公司标准。</p> <p>14、公司的境外销售主要通过什么途径？</p> <p>答：对于国际市场，公司采用代理销售为主、直接销售为辅的模式进行销售，在部分区域自主开发市场。</p> <p>15、客户下单之后，订单转化成收入的周期大概是多久？</p> <p>答：公司业务模式兼具机械制造和工程施工的特征，销售收入确认及成本结转严格遵循《企业会计准则第 14 号——收入》中“控制权转移”原则，具体节点根据销售合同是否包含安装调试义务差异化界定。对于合同约定需要安装调试的产品，以安装调试达到合同约定验收标准后确认收入；对于合同未约定安装调试的产品，则在发货并经客户签收后确认收入。结合公司现阶段的生产运营实际情况，一般情况下，公司与客户签订合同后一般需要3-6个月左右的生产周期，以及2-4个月左右的运输与安装调试周期，安装调试完成后且达到验收标准后启动销售收入确认工作；此外，确认收入的周期也受到客户工厂生产要素准备、物流运输时效性等外部因素影响。</p> <p>16、目前公司扩建项目的进度如何？</p>
--	--

	<p>答：公司厂房改扩建项目已于2025年7月初封顶，目前正在按照计划稳步推进中。</p> <p>17、第四季度是否存在大额计提资产的情况？</p> <p>答：公司始终严格按照《企业会计准则》的要求，在每个资产负债表日对各类资产开展全面清查与减值测试。若期末经资产清查及减值测试需计提大额资产减值，且该事项达到信息披露标准，公司将严格按照法律法规及时履行信息披露义务，敬请持续关注公司发布的定期报告及临时公告。</p>
关于本次活动是否涉及应披露重大信息的说明	无
活动过程中所使用的演示文稿、提供的文档等附件(如有，可作为附件)	无