

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：2025-007

投资者关系活动类别	<input checked="" type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 其他(请文字说明其他活动内容)
活动参与人员	一、参与机构及人员 兴业证券 祁佳仪、中信建投证券 吴雨瑄、红土创新基金 郑伟佳、星石投资 孔嘉祥、平安基金 张聪、招商证券 朱艺晴、奇盛基金 李飞廉、光大永明资产 蒋冰 二、上市公司接待人员 副总经理、董事会秘书：王燕囡女士
时间	2025年11月26日、2025年11月27日
地点	公司会议室
形式	现场调研
交流内容及具体问答记录	一、公司产品体系及经营情况介绍 二、互动交流 1、公司的境外销售主要是通过什么途径？ 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。 2、公司目前有没有代加工业务？ 答：公司具备为下游饮料、日化等行业内品牌企业提供代加工的服务能力。2025年上半年，公司代加工收入约为5,791.58万元，占公司营业收入的6.05%。 3、如何展望2026年国内国际市场？ 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，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。

4、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？

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。

5、公司有哪些市场拓展策略？如何保障公司海外订单的持续性？

答：在市场拓展方面，公司将紧密围绕消费趋势和下游行业发展动态，持续加强市场团队和营销团队能力建设，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、订单比例和订单质量。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。

6、公司怎么看东南亚、南亚等区域饮料市场？

答：上述区域饮料市场目前仍处于快速扩容期，整体市场增速明显，市场规模将持续增长。随着城市化率提升和居民收入增加，消费结构也会发生变化，饮料产品亦将呈现多元化发展趋势，未来增量空间确定性高。

7、客户下单之后，订单转化成收入的周期大概是多久？

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。

8、目前公司在手订单及产能利用率的情况？

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。

9、公司有没有考虑再去海外建厂？

答：目前公司暂无新增海外建厂计划。

10、当前国内饮料行业整体景气度一般，但是公司近几年国内业务表现不错，公司有什么竞争优势吗？

答：近年来，在居民消费结构持续优化升级的背景下，消费者对健康、天然、低糖及低卡路里饮料的需求持续高涨，植物基饮料、无糖茶饮、功能性饮料等细分品类市场表现突出，成为推动下游饮料市场增长的核心力量。公司敏锐洞察市场变化，积极把握下游行业发展机遇，通过优化产品性能、提升品质、提高服务质量和效率等方式，持续拓展市场，提升了市场渗透率和产品竞争力。

11、公司货币资金增加的原因？

答：根据公司《2025年第三季度报告》，截至2025年9月30日，公司货币资金较上年度末增长47.03%，主要原因系报告

期内收到客户货款增加所致。

12、无菌灌装设备可应用于哪些饮料产品的生产？公司在无菌灌装方面有哪些优势？

答：无菌灌装设备可广泛应用于功能性饮料、果汁饮料、乳制品、茶饮、含气饮料、瓶装饮用水等产品的生产。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。

13、目前公司销售至境外的产品结构大致是怎样的？

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。

14、目前境外市场毛利率比国内高的原因是什么？

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。

15、公司的产能是否能满足市场需求？

答：公司当前订单较为充足，短期产能趋紧；厂房改扩建项目投产后，公司将通过科学排产、精益制造与供应链协同，积极提升装配效率，充分保障订单交付需求。

16、公司的生产和交付有周期性吗？

答：受下游行业的影响，饮料包装机械行业冬季、春季的销售量较大。但是由于不同设备有不同的加工周期，且随着出口比例的逐年增长，出口地区的覆盖面更加广阔，下游产业需求换季因素对本行业的影响正逐步减弱，行业的季节性特征正日益淡化。

17、第四季度是否存在大额计提资产的情况？

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

	<p>务，敬请持续关注公司发布的定期报告及临时公告。</p> <p>18、根据公司《2025年第三季度报告》，公司应收账款较上年末增加33.24%，今年公司的应收账款情况怎么样？</p> <p>答：公司2025年前三季度应收账款增加主要系报告期内收入增加所致。公司主要客户整体信用风险可控，且公司已按照相关规定充分计提坏账准备，同时会持续加强应收账款管理。</p> <p>19、公司如何看待海外市场的需求的持续性？</p> <p>答：虽会受到全球经济放缓、汇率波动及地缘贸易壁垒等因素的冲击，但整体来看，海外市场对于饮料包装机械的需求仍处于长期向上通道。</p> <p>20、国内供应商与国外标杆企业在产品上还有哪些差异？</p> <p>答：我国食品和包装机械行业经历了约四十年的发展历程，涌现了一批具有较强研发创新能力、自主知识产权和一定市场占有率的头部企业，这些企业通过引进、消化、吸收、创新的模式，研发了一批达到国际先进水平的装备产品，产品种类不断丰富、产品效率和稳定性不断提升，有效满足了下游饮料等行业的市场需求，促进了产业链相关制造业的发展。但是总体而言，与国外企业相比，我国食品和包装机械行业的企业规模普遍较小，在装备的生产效率、可靠性、稳定性、智能化、绿色化以及前瞻性技术的研发等方面，与国际标杆企业如KRONES、SIDEL、KHS等存在一定差距，但差距在逐步缩小；高端关键零部件如高性能PLC、伺服电机、控制单元、电气元器件、密封件、电磁阀、高速轴承、驱动器、部分高端精密仪器和专用传感器等和重要的设计软件、控制系统和信息化管理软件实现了部分国产替代，部分高性能产品目前还需要依赖进口。</p> <p>21、今年钢材价格上涨对于公司产品毛利的影响大吗？</p> <p>答：公司外购的机械加工件虽以钢材等金属为原材料，但成</p>
--	---

	本结构中加工费占比较大。目前机械加工行业工艺日渐成熟，随着采购规模扩大及公司与供应商建立的长期良性合作关系，虽然今年钢材价格出现上涨，但外购件价格未有较大波动，对毛利率的影响有限。
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