

证券代码： 300195

证券简称：长荣股份

天津长荣科技集团股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：2025-002

投资者关系活动类别	☐特定对象调研 ☐ 分析师会议 ☐ 媒体采访 ☒ 业绩说明会 ☐ 新闻发布会 ☐ 路演活动 ☐ 现场参观 ☐ 其他（请文字说明其他活动内容）
参与单位名称及人员姓名	投资者网上提问
时间	2025年9月11日
地点	线上参与“2025年天津辖区上市公司投资者网上集体接待日活动”的投资者
上市公司接待人员姓名	副总裁江波先生 财务总监张庆先生 董事会秘书王广龙先生 财务副总监李曦女士 证券事务代表张粟彤女士 财务经理戴广兴先生 其他工作人员
投资者关系活动主要内容介绍	公司于2025年9月4日在巨潮资讯网发布了《关于参加2025年天津辖区上市公司投资者网上集体接待日暨半年报业绩说明会活动的公告》（公告编号：2025-035）。 公司于2025年9月11日下午15:00-17:00通过网络形式（全景网“投资者关系互动平台” http://ir.p5w.net）与投资者就2025年半年度业绩情况进行了沟通，针对投资者关心的问题进行了回复，详见全景网本次业绩说明会的交流内容。主要问题及回复如下： 1. 科研转化是衡量企业创新能力的关键指标，2025年上半年公司有哪些研发成果成功转化为实际产品或服务，转化效率如何？ 回复：您好，感谢您的关注。2025年上半年，公司凭借自主研

	发的核心优势，新开发平压平模切机、卷筒纸设备、圆压圆烫金机、检品机等10款新产品，在研发项目23个，储备项目8个，其中重点技术及产品14项，实现突破技术难题15项，将对公司在行业内创新性领跑发挥重要作用。截至2025年6月30日，公司新授权专利5项，其中发明专利4项，持续保持在印刷高端装备制造领域的技术领先地位，为公司可持续发展提供了强劲动能。谢谢。 2. 智能仓储物流业务近年来增长迅速，2025年上半年该业务在客户拓展或项目交付上有哪些亮点，未来如何进一步扩大规模？ 回复：您好，感谢您的关注。2025年上半年，公司智能化系统服务销售收入和在手订单均较去年同期实现增长。公司智能数字化业务的项目交付管理得到加强，高效完成了多个智慧印厂、自动物流项目的交付，产品获得市场认可。2025年6月底，公司作为2025第三届印刷业数字化工厂建设推进会活动的协办方，深入分析了当前印刷行业在质检、搬运、仓储等环节面临的内卷困境，并介绍了“智检·智运·智储”三位一体的数字化印厂解决方案，赢得了行业专家和客户的高度认可。未来，公司将持续推进行业“智能化、数字化”转型升级发展，继续根据客户和市场需求，引入AI等新技术，为客户提供更加优质的产品和服务，扩大市场占有率。谢谢。 3. 从长荣股份2025年半年度财报来看，公司在核心竞争力方面，如何通过技术、品牌或渠道等优势持续巩固行业地位，未来有哪些提升核心竞争力的具体规划？ 回复：您好，感谢您的关注。公司在技术方面会继续加大研发投入，进一步加大在工业互联方面的投入，持续针对行业发展态势，开发、应用先进技术为行业赋能，推动行业向智能化、数字化方向迈进。通过引进、消化、吸收和外延并购等手段，综合降低新产品开发成本，加速技术和产品迭代，构筑技术壁垒和多层次专利壁垒，进一步降低新产品开发风险。品牌方面会继续坚持全球化视野，加强品牌建设，稳步推进国际市场布局，持续提升品牌在国际市场的影响力和美誉度，进一步扩大品牌在全球的知名度和市场份
--	--

	额。谢谢。 4. 2025年上半年公司业绩增长动能强劲，除了市场需求回暖外，内部管理优化或成本控制是否也发挥了重要作用，具体体现在哪些方面？ 回复：您好，感谢您的关注。报告期内，公司坚持以“两保、两降、两控”的总体工作思路为指导，坚持降本增效，通过加强运营管理及财务管理等一系列措施，公司管理费用及财务费用显著降低，分别较去年同期下降了16.67%和59.36%；公司降本增效成效凸显，利润得以进一步释放。装备制造及系统解决方案的营业成本较上年同期下降8.95%，毛利率较上年同期增加1.95%。公司坚持通过设计优化，精简物料；拓展供应商渠道，压降物料采购价格；通过系统计算，优化采购批次，在合理控制库存的基础上最大化利用批量采购的价格优势；积极精益生产车间的工艺路线，提高加工和装配效率，提高人员单位产出，从而提升产品毛利。谢谢。 5. 公司对2025年全年业绩展望充满信心，是基于哪些市场判断或内部指标，是否有具体的营收或利润目标？ 回复：您好，感谢您的关注。公司始终坚守提质增效、强基强本的理念，围绕公司经营目标，持续加强运营管理、财务管理和成本费用的管控，后续随着销售规模和产能效率的提升，不断提升主营业务利润率水平。具体经营数据，敬请关注公司相关公告，谢谢。 6. 面对原材料价格波动等外部风险，公司2025年上半年采取了哪些应对措施，未来如何进一步增强抗风险能力？ 回复：您好，感谢您的关注。2025年上半年，长荣股份为应对原材料价格波动等外部风险，主要采取了以下措施：优化供应链管理，强化供应商筛选与管理，与优质供应商建立长期稳定的合作关系，确保原材料供应的稳定性和质量，同时通过谈判等方式争取更优惠的采购价格，降低采购成本。提升供应链智能化水平，加强智慧物流、智慧仓储等建设，提高原材料的存储和调配效率，减少库
--	---

	存积压和损耗，降低因原材料价格波动带来的库存风险。未来公司将继续深化供应链整合与协同，加强与供应商的战略合作，如开展联合研发、共享市场信息等，共同应对原材料价格波动等风险，实现互利共赢。结合公司实际，进一步整合产业链上下游资源，适时通过投资、并购等方式向原材料供应领域延伸，提高对原材料供应的掌控力，降低供应风险和成本。谢谢。 7. 金融服务板块作为公司生态布局的一部分，2025年上半年在风险控制或业务创新上有哪些进展，如何与其他业务板块形成协同效应？ 回复：您好，感谢您的关注。公司控股子公司长荣华鑫作为公司金融服务板块的主要承担单位，在2025年上半年，继续充分发挥产融结合优势，强化风险控制，聚焦于稳定规模、提升质量和效益，与公司销售团队紧密协作，持续推进与公司及海德堡的战略协同升级。在此基础上，积极拓展新能源等新领域客户和业务，与公司主业协同的同时，加大对新业务的支持力度，落实公司多轴协同发展战略。谢谢。 8. 公司提出“智能化、全球化、生态化”发展战略，2025年上半年在智能化生产或全球化布局上有哪些具体落地举措？ 回复：您好，感谢您的关注。公司在中国香港特别行政区、日本、美国、德国、斯洛伐克等国家和地区设有子公司。2025年上半年，公司东南亚及东欧市场订单持续增长，中东及非洲市场稳步推进销售，并在南亚市场斩获新订单。同时，公司与德国海德堡印刷机械股份公司共同推进数字化、智能化转型，双向分销，双向供应，高端零部件和耗材市场布局，共建工业4.0标准智能制造基地和人才培育计划以及融资租赁等方面的战略合作。谢谢。 9. 公司印刷装备、智能仓储物流、金融服务三大业务板块中，2025年上半年哪个板块增长最为显著，驱动因素是什么？ 回复：您好，感谢您的关注。2025年上半年，装备制造及系统解决方案作为公司的核心业务，毛利率同比提升1.95%。2025年上
--	--

	半年，公司海外业务收入达2.47亿元，公司东南亚及东欧市场订单持续增长，中东及非洲市场稳步推进销售，并在南亚市场斩获新订单；公司智能化系统服务实现销售收入6,390.95万元，同比增长49.77%，取得了显著的业绩提升；新能源业务（主要是光伏组件）生产及销售收入2387万元，通过了ISO9001质量管理体系认证；健康医疗业务也在积极开拓新项目并取得相关资质。未来，公司装备制造及智能数字化业务将持续提升技术能力，深化国际合作及新兴市场开拓，紧跟印刷业数字化升级转型脚步，满足行业客户需求；新能源业务将依托公司装备制造经验和资源优势，持续深化新能源战略布局，积极助力公司业务发展和绿色化、低碳化转型。谢谢。 10. 专利数量和质量是企业技术实力的体现，截至2025年上半年，公司新增专利申请和授权情况如何，核心专利在行业内的技术领先性体现在哪些方面？ 回复：您好，感谢您的关注。截至2025年6月30日，公司新授权专利5项，其中发明专利4项。公司专利技术显著提升了设备精度、速度及稳定性，确立了在高端印刷装备领域的性能标杆；二是深度融合智能化与数字化，赋予设备自动化控制、远程运维及数据分析能力，引领行业向工业4.0转型；三是实现印刷、烫金、模切等核心工艺的创新整合与效率突破，为客户提供差异化、高附加值的整体解决方案。谢谢。 11. 近期行业政策对高端装备制造领域支持力度加大，公司如何抓住政策红利，在市场拓展或技术升级上取得突破？ 回复：您好，感谢您的关注。公司所属行业为高端印刷装备制造，是我国高端装备制造领域的重要组成部分。近年来，在国家政策的积极推动下，全行业持续朝着智能化、绿色化、国际化的方向升级。印刷装备制造行业是专为印刷工业提供生产设备的关键装备产业。高端印刷包装装备作为高精度和绿色环保印刷的核心设备，广泛应用于食品、药品、日用品等对印刷工艺有严格要求的包装领域，并在商品流通、追溯等环节中发挥着不可或缺的作用。曾经，
--	--

	我国高端包装印刷装备完全依赖进口。然而，近年来通过产学研的联合攻关，核心部件如电子轴控制系统、中心压印滚筒、油墨烘箱等已全面实现国产化。以公司为代表的国产高端印刷包装装备，不仅在国内市场占有率显著提升，尤其在关键领域实现国产替代，且产品还出口全球多个国家和地区。接下来，公司将始终秉承“诚信有恒、品质有恒、创新有恒、服务有恒”的企业精神，凭借自主研发能力优势，致力于推动印刷高端装备制造的国产化进程，引领国内印机行业的智能化、数字化发展，成为行业内先进制造业企业的先锋。谢谢。 12. 在市场开拓方面，公司2025年上半年是否通过数字化转型或线上渠道提升了客户触达效率，效果如何？ 回复：您好，感谢您的关注。2025年上半年，长荣股份的智能数字化业务板块实现销售收入6390.95万元，同比增长49.77%。公司通过智能化系统服务，为客户提供数字化生产车间解决方案、客户数字化运营解决方案等，显著提升了客户触达效率和业务协同能力。报告期内多个智慧工厂项目落地。公司通过数字化平台和智能管理系统，实现了生产、管理、销售等环节的信息化和智能化，提高了运营效率和客户响应速度。利用数字化工具和平台，加强了与客户的在线互动和沟通。通过举办线上活动、发布数字化内容等方式，提升了品牌知名度和客户参与度。通过参加线上展会和行业论坛，如CHINAPRINT 2025、2025 WEPACK世界包装工业博览会等，扩大了客户触达范围，提升了品牌影响力。公司线上客户服务平台，提供24小时在线客服、技术支持和售后服务，提高了客户满意度和忠诚度。公司充分利用社交媒体和网络营销工具，如微信公众号、微博等，发布公司动态、产品信息和行业资讯，吸引了更多潜在客户的关注，提升了客户触达效率。2025年上半年，公司在手订单情况良好，且较去年同期有明显增长，为达成全年业绩指标奠定了良好基础。公司海外业务收入达2.47亿元，东南亚及东欧市场订单持续增长，中东及非洲市场稳步推进销售，并在南亚市场斩获新订
--	--

	单。综上所述，长荣股份在2025年上半年通过数字化转型和线上渠道的优化，显著提升了客户触达效率，增强了市场竞争力，为公司的持续发展提供了有力支持。谢谢。 13. 2025年上半年公司在供应链管理或生产流程优化上采取了哪些降本增效措施，效果如何？ 回复：您好，感谢您的关注。主业装备制造及系统解决方案采用拓展供应商渠道，压降物料采购价格，积极精益生产车间的工艺路线等措施，2025年半年度装备制造及系统解决方案营业成本较上年同期下降8.95%，毛利率较上年同期增加1.95%。谢谢。 14. 公司在研发投入上持续加码，2025年上半年研发投入重点聚焦哪些领域，这些投入如何与公司的长期战略目标相匹配？ 回复：您好，感谢您的关注。2025年上半年，公司凭借自主研发的核心优势，新开发平压平模切机、卷筒纸设备、圆压圆烫金机、检品机等10款新产品，在研发项目23个，储备项目8个，对公司在行业内创新性领跑发挥重要作用。公司将坚定以“以印刷装备为主导，拓展高端装备制造，产业链多轴协同，成为中国第一、全球一流的印刷产业生态圈的引领者和综合服务商”为发展战略，继续秉持生产一代，研发一代，储备一代研发理念，落实“三高、四化”要求，努力提升研发水平和产品科技含量，为客户提供行业领先的高端装备。谢谢。 15. 公司2025年上半年毛利率同比提升，是产品结构优化还是生产效率提升的结果，未来如何持续保持这一趋势？ 回复：您好，感谢您的关注。2025年半年度装备制造及系统解决方案营业成本较上年同期下降8.95%，毛利率较上年同期增加1.95%。公司主业装备制造及系统解决方案采用拓展供应商渠道，压降物料采购价格，积极优化生产车间的工艺路线，提高加工和装配效率，提高人员单位产出，从而提升产品毛利。未来会持续通过设计优化，批量采购，拓宽采购渠道，精益生产工艺等措施保持公司产品的市场竞争力。谢谢。
--	---

	16. 随着行业竞争加剧，公司如何通过差异化产品或服务提升客户粘性，2025年上半年是否有成功案例？ 回复：您好，感谢您的关注。随着行业竞争加剧，公司也在通过差异化产品或服务提升客户黏性，例如我们在给山东某客户提供印刷包装设备的基础上，增加了新能源光伏设备，进一步降低了客户的生产成本。谢谢。 17. 当前行业正经历智能化、绿色化转型，公司如何看待这些趋势对自身业务的影响，有哪些应对策略？ 回复：您好，感谢您的关注。公司高度重视智能化、绿色化转型趋势，智能化是行业发展的必然趋势，能够显著提升生产效率、产品质量和企业运营管理水平，助力公司实现更高的生产效率、更强的市场竞争力和更优的客户体验，从而推动整个行业的升级发展。绿色化是企业可持续发展的必然选择，符合国家政策导向和市场需求。长荣股份积极响应国家“双碳”政策，致力于节能减排和绿色产品开发，积极采取多种应对策略，以推动自身业务的持续发展和提升竞争力。智能化转型方面公司将持续加大在智能化技术研发方面的投入，加强与高校、科研机构的合作，开展产学研联合项目，共同攻克智能化技术难题。不断加快现有产品的智能化升级，开发具有更高智能化水平的新产品。同时，积极引进具有丰富智能化经验的专业人才，为企业的智能化转型提供智力支持。绿色化转型方面，公司继续加大绿色产品研发力度，开发环保型、可降解的包装材料和印刷工艺，减少对环境的影响。长荣股份的全资子公司长荣绿包开发的全纤维纸瓶的绿色包装产品，原料为竹子、甘蔗等可再生植物，可实现塑料制品的有效替代，应用于日化、食品、饮品等行业。公司将持续加强绿色产品的市场推广，提高客户对绿色产品的认知度和接受度，通过举办绿色产品发布会、参加行业展会、开展绿色营销活动等方式，宣传公司的绿色理念和绿色产品，树立良好的企业品牌形象。同时，积极参与行业标准制定，推动绿色化转型的规范化和标准化发展，在不断提升了自身竞争力同时，
--	---

	也努力为行业的可持续发展做出积极贡献。谢谢。 18. 海外业务是公司增长的重要引擎，2025年上半年在东南亚或欧洲市场的拓展情况如何，是否建立了本地化服务团队或生产基地？ 回复：您好，感谢您的关注。2025年上半年，公司持续深化与海德堡的战略合作，并逐步提升长荣海外销售团队的自身实力，在巩固原有市场占有率的同时，积极开拓新市场。报告期内，公司东南亚及东欧市场订单持续增长，中东及非洲市场稳步推进销售，并在南亚市场斩获新订单。谢谢。 19. 印刷装备作为公司传统优势业务，2025年上半年在国内外市场的表现如何，是否通过技术升级或产品迭代提升了市场份额？ 回复：您好，感谢您的关注。2025年上半年，公司实现营业收入达7.26亿元，其中公司海外业务收入达2.47亿元。报告期内，公司精心组织了30周年客户活动并积极参加行业内各大展会，大力拓展市场，同时公司持续深化与海德堡的战略合作，并逐步提升长荣海外销售团队的自身实力，在巩固原有市场占有率的同时，积极开拓新市场。报告期内，公司东南亚及东欧市场订单持续增长，中东及非洲市场稳步推进销售，并在南亚市场斩获新订单。公司坚持以研发创新为引领，为客户提供行业领先的高端装备。报告期内，公司凭借自主研发的核心优势，新开发平压平模切机、卷筒纸设备、圆压圆烫金机、检品机等10款新产品，在研发项目23个，储备项目8个，持续保持在印刷高端装备制造领域的技术领先地位。根据行业协会数据，2024年，公司继续保持产品销售收入排行榜和出口的交货值排行榜首位。谢谢。 20. 未来三年，公司计划在哪些新兴领域或技术方向上加大投入，以打造新的增长点？ 回复：您好，感谢您的关注。公司持续推动主业良性发展，专注于为客户提供定制化、智能化、数字化的印刷包装解决方案及印刷包装智慧工厂整厂解决方案。未来，公司装备制造及智能数字化
--	--

	业务将持续提升技术能力，深化国际合作及新兴市场开拓，紧跟印刷业数字化升级转型脚步，满足行业客户需求；新能源业务将依托公司装备制造经验和资源优势，持续深化新能源战略布局，积极助力公司业务发展和绿色化、低碳化转型。谢谢。 21. 贵司的机器视觉公司，经营如何，技术是否领先，与哪些大公司有合作？ 回复：您好，感谢您的关注。公司旗下控股子公司鸿华视像，拥有机器视觉识别等人工智能相关技术储备，可为不同行业客户提供工业视觉识别检测系统相关产品和服务。该公司一直致力于推动行业数字化、智能化转型，会持续根据客户需求，自主创新，同时积极引入新技术、新工艺，赋能公司产品，为客户创造价值。谢谢。 22. 请问贵司的鸿华视像公司，最近一年经营业绩如何？技术是否领先，和哪些主要公司合作？ 回复：您好，感谢您的关注。公司旗下控股子公司鸿华视像，2025年半年度收入2,131.56万元，拥有机器视觉识别等人工智能相关技术储备，可为不同行业客户提供工业视觉识别检测系统相关产品和服务。该公司一直致力于推动行业数字化、智能化转型，会持续根据客户需求，自主创新，同时积极引入新技术、新工艺，赋能公司产品，为客户创造价值。谢谢。 23. 未来人工智能，大有前途，公司有何布局，贵司的机器人业务，能否融合贵司的机器视觉公司，展开与主营相关的综合发展？机器人和机器视觉有何技术优势，能否在未来的大发展中，占有一席之地，分一杯羹？ 回复：您好，感谢您的关注。公司旗下控股子公司鸿华视像，拥有机器视觉识别等人工智能相关技术储备，可为不同行业客户提供工业视觉识别检测系统相关产品和服务。公司及境外子公司拥有码垛、拆垛机器人控制系统相关技术。公司旗下子公司荣联汇智等拥有智能化立体仓库及四向穿梭车等相关产品和技术，已有跨行业
--	---

	用户实际应用案例。报告期内，公司高效完成了多个智慧印厂、自动物流项目的交付，在巩固国内市场的基础上，同步拓展了海外业务。公司一直致力于推动行业数字化、智能化转型，将持续根据客户需求，自主创新，同时积极引入新技术、新工艺，赋能公司产品，为客户创造价值。谢谢。
关于本次活动是否涉及应披露重大信息的说明	本次活动不涉及未公开披露的重大信息。
附件清单 (如有)	无
日期	2025年9月11日