

# 2024 年度总裁工作报告

2024 年公司管理层在董事会带领下，严格按照《公司法》《证券法》等法律法规和《公司章程》等公司制度的要求，忠实与勤勉地履行自身职责，贯彻执行股东大会、董事会的各项决议，较好地完成 2024 年度各项工作。全年实现营业收入 101,542.72 万元，同比下降 0.29%；实现归属于母公司所有者的净利润 2,635.28 万元，同比下降 35.84%。现将具体工作报告如下：

## 一、技术研发及荣誉

公司实施技术创新和结构优化战略，推进公司的整体创新步伐。公司坚持产品系列化、研发深度化、技术自有化的发展方向，不断加强整线综合集成能力和高端设备开发能力，围绕卫生高洁净程度、超高产能、功能集成化、设备成套化及低碳环保等方面进行产品研发，推动企业的产品从“国内领先”向“国际先进”提升。

公司加大研发投入，持续创新，保持公司技术领先优势。研究院全年共开发各类新技术 29 项，新产品 31 项。截至 2024 年 12 月 31 日，公司专利申请量为 1177 项，其中发明专利 533 项、实用新型专利 553 项、外观设计专利为 91 项；公司专利授权量为 920 项，其中发明专利 290 项、实用新型专利 539 项、外观设计专利 91 项。未来公司将秉持先进的研发理念，注重专业队伍的建设 and 优质研发硬件的配置，保持行业领先的研发能力。

2024 年，公司先后荣获中国饮料产业链优秀企业、浙江省先进未来技术创新成果、浙江省工业互联网平台、浙江省首台套攻关产品、中国乳制品工业协会技术进步一等奖等多项殊荣和称号。

## 二、销售拓展

产品销售方面，公司坚持不懈的推进业务转型与创新。在面对乳品行业市场需求持续低迷的不利局面下，公司积极调整市场策略，拓展新兴市场领域。依托

无菌灌装技术的创新与迭代和国内首创的干法灭菌技术，公司深入了解客户需求，充分发挥技术优势，在饮料行业继续取得突破性进展，在山东、广东、江苏、浙江等主要区域的代表性客户均实现销售突破，提升了公司在整个饮品行业的良好口碑，为全面拓展饮料行业打下了扎实的基础。

在医疗健康领域，公司持续聚焦大输液与特医两大领域，首次突破大输液整线智能解决方案的启用，实现国内头部四大药企全覆盖并成功复购。随着越来越多医药企业开始着手特医设备，公司也开始进军特医无菌灌装设备领域。

在白酒装备领域，公司 2024 年向郎酒集团新增提供每小时 12,000 瓶红花郎高端智能化示范生产线，并荣获郎酒集团颁发的 2024 年度战略供应商称号。

2024 年是公司重启国际化战略的元年，在国内竞争日趋激烈的情况下，海外市场是公司未来将要开拓和布局的重点。在经历了疫情三年的低谷期后，2024 年公司海外销售实现恢复性增长。公司在意大利设立了全资子公司中亚国际有限公司作为拓展欧洲、中东及非洲市场的基地，并已成功与法国达能集团总部建立战略合作伙伴关系，为将来开展业务合作打下良好基础。

### **三、塑料容器业务**

在塑料容器业务方面，中亚瑞程 2024 年实现销售收入 15,523.03 万元，同比增长 22.70%。中亚瑞程通过提升技术水平，严控产品品质，加大市场开拓，业绩逐渐好转，未来有望逐步成为公司后期发展的另一重要支柱。

### **四、2025 年公司主要工作计划**

目前，国内经济发展方向仍不明朗，消费行业持续放缓，市场同质化竞争持续加剧。公司要做好应对复杂竞争环境的准备，主动寻求突破，跟市场要增长，向管理要力度，2025 年具体工作计划如下：

#### **1、加大研发投入，提高产品竞争力**

技术研发将继续沿着产品系列化、研发深度化、技术自有化方向发展。主营产品研发将围绕超高速、无菌、节能、环保等目标开展。新拓展业务将根据市场

需求及发展趋势,加强研发人员配置,科学制定研发目标,为业务拓展提供支持。研究院要继续推动人工智能技术结合应用,加大既定新产品的创新力度和深度,丰富创新手段,突出数字化系统在研发全流程中的重要性,加快形成新质生产力,为市场提供极具竞争优势的产品。

公司将继续深化无菌发展战略,持续以无菌技术为核心,以产品质量为宗旨,全力打造国际一流的无菌系列成套装备产业基地。依托无菌六要素,积极拓展无菌装备国内及海外市场,力争早日进入全球无菌装备制造企业第一阵营。

## **2、加强销售团队建设,提升营销能力**

公司将持续引进销售人才,根据产品类别及目标行业,组建专业销售团队。依托技术优势,在巩固乳品行业领先优势的同时,以客户价值为导向,以提高设备效能和售后服务质量为中心,加强新业务、新兴目标行业的市场拓展提升公司产品的市场占有率。加速布局海外市场,逐步实现销售服务本土化,提升海外销售额。

## **3、开展降本增效专项工作**

公司将持续推动降本增效专项工作,通过优化资源配置,提高整体运行效率,降低各项制造成本,重点提升企业利润获取能力。

## **4、把握市场机会,促进现有产业的提升发展**

公司将紧密结合公司主营业务,充分利用资本市场功能,积极寻找能与公司进行技术互补、利于拓展市场的横向或纵向的投资机会,实现产业延伸。

## **5、加大信息化建设、推进管理数字化**

公司将持续推进企业数字化转型,持续优化研究院产品生命周期数字化管理系统及生产运营中心高等级MES系统,并将整体部署企业级信息化管理系统,实现财务业务深度融合。在生产制造部门要充分利用数字化系统,提升管理水平和质量水平,重点思考如何提升效率,降低制造成本,同时高度重视无菌成套装备制造标准化体系建设,充分贯彻无菌无小事的理念,为打造无菌成套装备产业基地做好充分保障。

公司的核心竞争能力将从过去的“技术能力”转变成“服务能力+数字化能力+技术能力”,以推动核心业务的数字化转型为目标,打通“横向、纵向和端到端”三大数据流,实现从设计到服务,从客户到生产、从前端到后端的“数据互

联互通”能力，来充分满足客户的各种需求。

杭州中亚机械股份有限公司

董事会

2025年4月29日