

杭州中亚机械股份有限公司

投资者关系活动记录表

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 5 月 13 日 (周二) 下午 15:00~17:00
地点	公司通过全景网“投资者关系互动平台”（ https://ir.p5w.net ）采用网络远程的方式召开业绩说明会
上市公司接待人员姓名	1、总裁史正 2、董事会秘书朱峥 3、财务总监卢志锋 4、独立董事叶芙蕾
投资者关系活动主要内容介绍	投资者提出的问题及公司回复情况 公司就投资者在本次说明会中提出的问题进行了回复： 1、公司在其他行业的拓展情况如何？ 2024 年，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。 谢谢！ 2、公司产业链延伸方面，在寻找投资机会时，重点关注哪些领域和方向？如何确保投资项目与公司现有业务实现有效协同？ 公司重点关注与公司产业链上下游相关的领域，并加强对所投资项目的投后管理，确保投资项目与公司现有业务实现有效协同。 谢谢！ 3、公司在智能包装机械行业已处于国内领先地位，未来计划如何进一步扩大领先优势提升在国际市场的份额？ 公司将持续在国际市场加大拓展力度，进一步巩固与世界知名乳品、饮料、日化等企业的战略合作伙伴关系，增加公司产品在国际市场上的销售额。 谢谢！ 4、公司在无人零售设备业务方面有所发展，未来如何进一步拓展该业务适应智能无人零售行业的快速发展？ 公司正在发展的无人零售设备在中国处于快速发展期。随着智能支付的普及，以及消费者对购物便捷性（地点、时间的便利）需求的提高，能够 24 小时提供零售服务的智能无人零售行业迎来了快速发展，并拥有良好的发展前景和市场空间。公司依托自身拥有的设备研发及制造优势，拓展智能零售设备业务。 谢谢！ 5、公司开展降本增效专项工作，在优化资源配置、降低制造成本方面有哪些具体的实施计划和预期目标？ 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。
--	---

	谢谢！ 6、报告期公司研发投入情况如何，投入带来了哪些具体的技术突破和新产品成果？ 报告期公司持续加大研发投入，尤其是在后道包装技术领域取得了一系列技术突破，进一步提高了公司产品和相关技术的研发和应用实力，提升了公司的核心竞争力。 谢谢！ 7、2024 年公司部分产品的营业收入和毛利率有所变动，公司如何分析这些变动原因，并采取相应措施优化产品结构和盈利能力？ 2024 年毛利率下降主要系本期市场竞争进一步加剧，公司积极拓展新市场以应对市场竞争。出于拓展市场需要，公司部分产品的销售价格同比下降，同时营业成本同比增加，导致综合毛利率同比下降。 谢谢！ 8、公司通过控股子公司高迪食品开立“YOGBOX 酸奶集盒”门店，未来如何提升该门店的经营业绩实现与公司包装机械业务的协同发展？ 公司通过开立酸奶饮品门店将公司的业务领域拓展到现制饮品赛道，既扩大了公司的业务领域，与已有的智能包装机械业务具有关联和协同效应，又与消费者建立起深度链接和紧密互动。 谢谢！ 9、2024 年公司海外销售实现恢复性增长，未来在拓展海外市场方面有哪些具体的战略规划和市场布局？ 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。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紧密的合作关系，为将来开展业务合作打下良好基础。
--	--

	谢谢！ 10、公司在原材料采购方面，如何应对价格波动风险确保原材料的稳定供应和成本控制？ 公司主要金属原材料通过批发商进行采购，定价采取随行就市的方式，根据现货市场的实际价格确定。对于机械、电气零部件、塑料粒子等原材料，公司一般会选择若干家供应商，通过比价方式进行采购。 谢谢！ 11、公司在无菌技术方面具有优势，未来如何进一步深化无菌发展战略打造国际一流的无菌系列成套装备产业基地？ 公司无菌灌装技术在国内具有领先优势。公司自 2002 年起开始研发第一代塑袋无菌灌装封切设备，历经十余年探索和开发历程，从袋装无菌灌装技术逐步发展至技术含量最高、难度最大的瓶装无菌灌装技术。在已投入市场的无菌灌装设备的基础上，公司还在研发更多包装形态的无菌灌装设备，目标是未来能够覆盖全系列无菌灌装设备。凭借多年行业技术的积累以及数字化整线解决方案的能力，公司将持续不断推出具有国际竞争力的各类无菌产品，为客户打造面向未来的智能无菌包装生产线。 谢谢！ 12、展望未来，公司如何将自身发展与行业趋势紧密结合，抓住行业发展的机遇实现可持续发展的目标？ 公司将坚持自主创新与引进吸收相结合的发展道路，不断提高研发与创新能力，重点开发无菌、节能、高效、集成化的高端产品，实现进口替代，从而进一步提高在国内市场的占有率，并努力开拓国际市场，在国内、国际打造自主品牌；在巩固公司国内乳品包装机械行业优势的同时，利用已经掌握的核心技术和较强的市场开拓能力，向医疗健康、食用油脂、日化、饮料和其他固态食品等行业拓展，努力将公司发展成为国内领先、世界知名的智能化包装设备制造商。 在此基础上，依托公司在包装机械行业的领先技术优势，积
--	--

	极探索向产业链下游延伸，即直接围绕下游客户生产基地的布局，“门对门”提供高端包装容器服务，将包装设备与包装容器有机结合，为下游客户提供全面解决方案，增强企业在行业内的整体竞争实力，全方位打造中国包装机械行业的国际品牌。 把握智能无人零售行业的快速发展机会，依托自身拥有的设备研发及制造优势，拓展智能零售设备业务。 谢谢！ 13、随着劳动力成本上升，市场对自动化包装设备的需求增加，公司如何抓住这一机遇扩大后道智能包装设备的市场份额？ 公司主要通过以下几点扩大后道智能包装设备的市场份额： （1）进一步推动技术升级与产品创新。 （2）加快市场拓展进度，在持续深耕国内市场的同时，加快全球化布局，提升品牌国际知名度。 （3）加强客户合作与服务优化，建立快速响应机制，通过本地化服务团队缩短交付周期。 14、随着行业技术的发展，智能包装机械的集成化、智能化趋势明显，公司如何在这些方面加大研发和应用提升产品的智能化水平？ 您好，感谢您的关注。 15、随着环保要求的提高，公司在产品研发和生产过程中，如何更好地满足环保标准推出更多节能环保型产品？ 您好，感谢您的关注。 16、公司与众多下游行业巨头建立了长期合作关系，这些合作为公司带来了哪些机遇？未来如何深化与现有客户的合作拓展新客户资源？ 您好，感谢您的关注。 17、公司未来将如何平衡智能包装设备、塑料包装制品、无人零售设备等不同业务板块的发展实现整体业务的协同增长？ 您好，感谢您的关注。 18、公司产品应用于多个行业，未来如何根据不同行业的发
--	--

	展趋势和需求变化及时调整产品研发和市场策略？ 您好，感谢您的关注。 19、公司在塑料容器业务方面取得了增长，未来如何进一步提升塑料容器业务的盈利能力？ 您好，感谢您的关注。 20、从产品优势来看，公司产品性价比高且系列完整，未来如何进一步优化产品性价比提升产品在市场中的竞争力？ 您好，感谢您的关注。 21、公司在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 系统方面有哪些具体的改进措施和预期效果？ 您好，感谢您的关注。 22、公司的先进的精密加工设备和检测设备如何进一步利用提升产品质量和生产效率？ 您好，感谢您的关注。 谢谢！
附件清单(如有)	
日期	2025-05-13