

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：2025-008

投资者关系活动类别	☒ 特定对象调研 ☐ 媒体采访 ☐ 新闻发布会 ☐ 现场参观 ☐ 其他 (请文字说明其他活动内容) ☐ 分析师会议 ☐ 业绩说明会 ☐ 路演活动
活动参与人员	一、参与机构及人员 (一) 线上会议：东北证券 刘俊奇；华安基金 刘畅畅、周丹 (二) 现场调研：国金证券 李嘉伦；易方达基金 胡硕倬 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 28 日
地点	公司会议室、线上会议室
形式	线上会议、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、近年来公司海外业务增长主要集中在哪些国家或者区域？ 答：2023年，公司境外收入为4.4亿元，占公司营业收入的比重为34.28%，同比增长51.81%；2024年，公司境外收入为6.59亿元，占营业收入比重为43.33%，同比增长49.62%。近两年公司境外订单的增量主要由南亚、东南亚、美洲、中东、非洲等市场的需求所驱动。 2、南亚、东南亚市场是否具有可持续性？ 答：东南亚、南亚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。 3、随着国际订单的增加，公司的销售费用是否也会持续增加？公司对于相关费用是否会进行积极控制？ 答：根据公司《2025年第三季度报告》的数据显示，公司在销售费用率、管理费用率和财务费用率上均低于行业均值，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。 4、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。 5、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。 6、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。 7、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。 8、公司厂房改扩建项目目前是什么状态？什么时候转固定资产？转固后，预计每年的折旧费用大概多少？ 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。具体转固的时间，公司将严格遵守相关规定，以项目“达到预定可使用状态”作为转固的判断标准。项目形成的固定资产将按资产类别分别确定折旧年限、预计净残值和折旧方法，并按月计提折旧，具体金额详见后续公司发布的定期报告。 9、公司如何看待海外市场需求的持续性？ 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。 10、目前国内供应商和国外标杆企业在产品上还存在哪些差距？有哪些技术壁垒？ 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，与国外标杆企业相比，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。 11、公司出口业务的竞争对手有哪些？公司有哪些优势？ 答：公司出口业务的主要竞争对手包括KRONES、SIDEL、KHS等国际标杆企业，同时也包括一些国内企业，但整体竞争环境优于国内。近年来，公司凭借产品性价比优势、质量和服务优势、产品性能优势等不断提升品牌的知名度，海外业务收入逐年增长。未来，公司将在持续提升产品竞争力、服务竞争力的同时，积极进行市场开拓，稳健扩大国际市场的订单额、订单比例，持续提升订单质量。 12、公司后续是否会进行回购及实施股权激励？ 答：公司目前暂无股份回购或实施股权激励的计划；后续如有相关安排，公司将会严格按照规定履行审议程序和信息披露义务。
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