

证券代码：001395

证券简称：亚联机械

亚联机械股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：20251208

投资者关系活动类别	<div><input checked="" type="checkbox"/>特定对象调研</div> <div><input type="checkbox"/>分析师会议</div> <div><input type="checkbox"/>媒体采访</div> <div><input type="checkbox"/>业绩说明会</div> <div><input type="checkbox"/>新闻发布会</div> <div><input type="checkbox"/>路演活动</div> <div><input type="checkbox"/>现场参观</div> <div><input type="checkbox"/>其他（请文字说明其他活动内容）</div>
活动参与人员	亚联机械股份有限公司：张世骏、庄重 景顺长城基金管理有限公司：孟禾 上海申银万国证券研究所有限公司：郝子禹
时间	2025 年 12 月 8 日（周一）15:00~16:00
地点	网络会议
形式	口头问答
交流内容及具体问答记录	<p><b>1、国内板材设备格局较好的原因，公司和两家外资瓜分市场，未来格局如何变化？公司的核心竞争优势是什么？</b></p> <p>答：</p> <p>公司所在人造板机械行业内装备制造企业数量众多，市场竞争充分，但具备整体解决方案能力的企业较少，集中度高，具有较高的进入壁垒，且竞争格局较为稳定。国内和国际市场主要由迪芬巴赫（含上海板机）、辛北尔康普和亚联机械等企业占据。人造板装备市场竞争格局稳定的原因主要如下：</p> <p>一、人造板生产工艺复杂，对装备精密度要求高，其生产线的研发制造需要融合板材生产工艺与装备制造技术，涵盖机械设计、电气控制、液压伺服、运动控制、网络通讯、数据库、控制算法和视觉识别等多个领域的技术集成，研发难度大、技术门槛高，对新进入者形成一定壁垒。</p> <p>二、人造板生产线作为下游企业的重资产投资项目，能否实现良好稳定的运行，高度依赖供应商的技术实力与服务保障能力。下游企业选择合作伙伴时往往倾向具有较高品牌知名度和品质保证的领先企业，并注重建立长期稳定的业务合作关系。对于新进入者而言，由于缺乏成功的项目业绩、成熟的技术体系及丰富的项目经验积累，往往难以</p>

获得客户信任与市场认可。

三、人造板装备具有规模大、技术难度大、系统集成度高等特点，其研发设计、质量控制、销售服务等环节均需要专业且经验丰富的人才，一线生产车间也需要众多熟练掌握生产技能的工人。技术人才、销售服务团队和产业工人的培养周期较长，新进入者短期内难以构建具有市场竞争力的人才体系。

基于上述，公司的核心竞争优势主要体现为技术与产品优势、品牌与客户优势、团队与服务优势。作为人造板机械行业的先进装备制造制造商，公司凭借技术先进、质量稳定、性价比高、服务优质且响应速度快等优势在市场竞争中不断取得突破，国内市场占有率位居行业前列，并逐步扩大海外市场份额。

## **2、国内下游的资本开支如何展望？何时能够恢复？**

答：

近年来，下游人造板行业持续推动产能升级与落后产能淘汰，带动连续平压生产线等先进装备市场需求经历了一轮显著增长。当前，我国纤维板产业供需已基本平衡，而刨花板产业则呈现阶段性的投资过热局面。人造板产能特别是刨花板产能的快速增长和持续投放，使行业在短时间内陷入供需失衡的困境，叠加房地产行业持续调整，装饰装修和家具市场需求疲软等影响，下游行业整体效益下滑，企业生存压力不断加大。受此影响，新建生产线项目数量明显回落，部分在建项目也因资金或者市场原因进度放缓甚至搁置。面对国内生产线投资热度下降，人造板装备制造企业基于自身业务发展需求，纷纷将发展重心转向海外市场开拓，部分企业也开始探索向多行业发展。

在此背景下，面对市场环境 with 竞争压力，行业也在调整中孕育着新的发展动能。在消费升级与环保政策的双重推动下，中国人造板产业正通过结构优化与技术升级，加速向高质量转型。一方面，市场化的产能退出机制逐步建立，推动低效产能有序退出，产业结构持续优化；另一方面，产业升级步伐明显加快，新增产能普遍采用大型化、智能化装备，带动行业平均单线生产能力持续提升，并围绕绿色化、功能化、定制化、细分化、服务化等方向推动产品与市场创新，驱动产业向高端化、智能化与绿色化全面升级。

基于上述发展趋势，公司超薄高密度纤维板、可饰面胶合板等高端板材生产线产品，以及无机纤维板等新型材料板材生产线产品，有望成为未来产业投资与布局的重要方向，展现出良好的市场潜力。此外，随着国内连续平压生产线保有量和累积使用年限的增加，与之相关的设备升级改造、钢带和专用备件更换、技术服务等后市场需求也将

稳步增长，为公司的持续发展提供业务支撑。

**3、目前在手国内订单交付时间表是否有预期？是否有砍单风险？**

答：

人造板生产线项目具有单体投资规模大、建设复杂度高等特点，其执行周期普遍较长，并受到多重因素影响，存在较大不确定性，通常无法在一个完整的会计年度内实现从投产到最终验收的全过程。项目执行差异主要源于两方面：一是项目固有差异，如生产线供货范围、规格型号、技术指标不同，导致所需资源与时间投入各异；二是受客户因素影响，主要包括：客户付款进度、厂区基础设施建设进展、其自行采购设备的稳定性、原材料及能源供应保障情况、对板材产品规格种类的特定要求，以及环保、用地等审批手续的办理进度等。

截至目前，公司在手订单储备充足，主要在执行项目均按既定计划有序推进。公司通过动态跟踪项目进度、保持与客户沟通，积极协调项目资源等措施以应对执行过程中的不确定性。除个别项目因客户自身原因出现暂缓、延期或者变更调整外，公司整体订单履约情况稳定，不存在重大的客户砍单风险。

**4、公司坚定出海战略，海外生意和国内模式有何不同，海外需求、竞争格局、毛利率与国内的差异？相较于外资，公司海外竞争力如何？**

答：

一、公司主要产品人造板生产线属于大型非标定制化设备，客户群体较为明确，主要为下游人造板生产企业。基于该产品特性，公司主要采用“直销模式”进行销售，在销售定价方面，实行“一单一议”的定价机制。销售人员先与意向客户初步沟通，了解需求后编制技术方案并报价，经双方反复商讨确定方案、更新报价，最终签订合同。通常情况下，销售合同生效后，公司会依据合同约定及客户付款进度，组织采购与生产，并分批安排发货。自第一车设备签收起，客户聘请第三方进行设备安装，公司同时派遣技术人员驻扎客户现场进行安装指导。待最后一车设备签收且产品安装完成，生产线即可投料运行和调试。调试完成后，双方进行性能测试，测试通过后，签署验收报告。在业务模式方面，公司基本保持稳定，未发生重大变化，且国内与海外业务不存在重大差异。

二、海外市场方面，以印巴、东南亚、非洲、东欧、南美等为代表的区域，人口基数庞大，经济发展迅速，人造板需求量将持续增长，同时人造板装备水平亟待提升，为连续平压生产线提供了广阔的发展空间。此外，部分国家因

	<p>森林资源丰富，人造板产业发展具备良好的基础。以俄罗斯为例，其森林面积约占全球森林资源的五分之一，拥有欧洲地区较大的经济体量和人口规模，人造板产业较为发达，人造板生产装备市场空间巨大。因此，从整体上看，海外市场对人造板装备的需求前景十分广阔，为公司提供了新的发展机遇。截至目前，公司在手海外意向订单储备充足且签单概率较高，为未来业绩提供有力保障。</p> <p>三、公司产品毛利率主要取决于产品销售价格、采购成本以及供货范围等。在不考虑销售价格差异的情况下，供货范围构成国内业务与海外业务毛利率差异的主要影响因素之一。通常情况下，海外项目的供货范围更广，不仅包括公司自制的生产线核心工段设备，还包括备料、施胶、后处理、砂光锯切、热能等辅助设备。该部分辅助设备由公司代客户采购，其毛利水平低于自制设备。尽管供货范围的扩大对整体毛利率有所摊薄，但有效提升了单个项目的利润总额，并通过提供更完整的解决方案，增强了客户满意度与公司的综合服务能力。</p> <p>四、关于海外市场竞争格局、海外竞争力，详见上述第 1 问之回复。</p> <p><b>5、未来海外增量主要大的区域在哪里？公司主要通过什么方式接触客户？中资客户是否有出海的规划？</b></p> <p>答：公司未来海外增量业务预计将主要来源于东南亚、印度、东欧、南美及非洲等国家与区域。</p> <p>公司通过积极参与国内外专业展会、行业会议以及在权威行业期刊进行宣传等方式，持续提升品牌国际知名度，系统拓展海外市场。同时，销售与技术支持团队会主动通过客户拜访、技术交流等形式接触并开发潜在客户。基于公司在人造板机械领域积累的声誉，亦有不少客户主动慕名接洽，或经由业内合作伙伴推荐后与公司建立联系。</p> <p>截至目前，公司部分下游客户自身存在海外产能布局计划，并有兴趣采购公司的生产线装备。目前，相关技术方案与商务细节正在推进与沟通中。</p> <p><b>6、国内有哪些新领域可以提供增量需求？</b></p> <p>答：详见第 2 问之回复。</p>
关于本次活动是否涉及应披露重大信息的说明	本次活动不涉及应披露重大信息
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