

证券代码：300512

证券简称：中亚股份

编号：2026-001

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	<input type="checkbox"/> 特定对象调研 <input checked="" type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 现场参观	<input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input type="checkbox"/> 其他	<input type="checkbox"/> 媒体采访 <input type="checkbox"/> 路演活动
参与单位名称及人员姓名	投资者网上提问		
时间	2026年5月13日 15:00~17:00		
地点	公司通过全景网“投资者关系互动平台”（ <a href="https://ir.p5w.net">https://ir.p5w.net</a> ）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、董事兼总裁史正 2、独立董事叶芙蓉 3、董事会秘书朱峥 4、财务总监卢志锋		
投资者关系活动主要内容介绍	<p>投资者提出的问题及公司回复情况</p> <p>公司就投资者在本次说明会中提出的问题进行了回复：</p> <p><b>1、请问下游乳制品及饮料行业资本开支放缓对公司订单节奏的影响将持续多久？公司对拓展人口增速较快的新兴市场有何举措？</b></p> <p>您好！下游乳制品、饮料行业资本开支放缓，主要系国内消费复苏节奏不及预期、终端库存调整及行业阶段性去产能等因素叠加所致，对公司订单节奏产生阶段性影响。公司将密切跟踪下游需求变化，灵活调整市场策略，积极把握存量设备升级改造、产线智能化改造等结构性机会，并积极向医疗健康、日化、食品等行业拓展。公司将持续稳步推进新兴市场拓展，优化全球市场布局，降低对单一市场依赖，培育长期增长新动能。</p> <p>谢谢！</p>		

**2、公司在东南亚、中东等新兴市场的渠道建设进展如何？出口产品以智能包装设备还是塑料包装制品为主？**

您好！公司将东南亚、中东作为国际化战略核心新兴区域，渠道建设稳步推进，出口产品主要为智能包装设备，涵盖灌装封口设备、后道智能包装设备、中空容器吹塑设备等，适配乳品、饮料、日化等行业需求，技术指标接近国际先进水平，性价比优势显著，是海外市场拓展的核心竞争力。

公司将持续加快东南亚、中东渠道本地化服务能力建设，聚焦智能包装设备核心产品，加大新兴市场技术推广与客户开拓力度，优化全球市场布局，推动海外业务规模持续增长。

谢谢！

**3、贵司如何平衡塑料包装制品业务的规模扩张与盈利质量？**

您好！公司塑料包装制品业务定位为智能包装设备主业的战略配套与延伸，坚持“规模适度、效益优先、协同驱动”原则，通过模式创新、成本严控、结构优化与风险管控，实现规模扩张与盈利质量的动态平衡，具体举措如下：

1、供应链与生产管控：集中采购核心原材料，锁定价格波动风险；优化生产流程、提升自动化率、降低能耗与废品率，严控单位生产成本。

2、产品结构优化：聚焦高附加值、高匹配度的核心产品，减少低毛利、低周转品类占比，提升整体产品毛利率。

3、客户结构聚焦：深耕乳品、饮料行业头部客户，依托长期合作与一体化服务获取稳定、高毛利订单，减少低质低价客户依赖。

后续，公司将持续坚持“规模与质量并重、协同与效益优先”的经营策略，稳步扩大塑料包装制品业务规模的同时，不断提升盈利质量与核心竞争力，使其成为公司新的增长亮点。

谢谢！

**4、25年公司海外营收增速较国内营收增速高，但占比略低，公司对于海外营收占比是否有目标，如何管理汇兑风险？**

您好！公司长期践行国际化发展战略，有明确提升海外营收占比的规划目标，后续将依托境外子公司布局，持续深耕欧洲、东南亚等核心市场，加大海外优质客户开拓力度，完善本地化营销与服务体系，稳步扩大海外业务规模，

持续优化国内外业务收入结构。

随着海外业务逐步拓展，公司通过合理匹配外币收支实现自然对冲，缩减外汇风险敞口；持续跟踪汇率波动走势，灵活优化外币结算及回款安排。

谢谢！

**5、公司医药行业客户结构是否发生比较大的变化？该领域客户对设备验证周期、合规性要求更高，公司的产能及技术储备能否支撑持续高增长？**

您好！公司医药客户结构持续优化、质量提升、粘性增强；面对高验证周期与合规壁垒，公司产能充足、技术领先、合规成熟。后续将持续聚焦大输液、特医食品核心赛道，加大无菌技术与智能整线研发投入，深化与头部客户战略合作，推动医药业务持续增长。

谢谢！

**6、公司医药领域收入实现较大幅度增长，主要驱动因素是什么？这块业务毛利略低于公司平均水平，未来是否有提升空间？**

您好！公司医药领域收入增长主要得益于公司的产品技术具备市场竞争力、下游产能扩张、整线方案落地、标杆客户突破等因素。目前毛利率略低主要是新业务初期规模效应不足导致。未来随着规模化、产品高端化、精益管理推进，毛利率具备提升空间。

谢谢！

**7、贵司当前在建产能情况如何？产能利用率处于什么水平？2026年是否有新的资本开支计划？**

您好！公司目前产能充足。2026年资本开支主要投向为：一是中亚瑞程湖北孝感包材新基地建设，二是现有产线智能化、柔性化技改，同时适度支持海外本地化配套，整体保持稳健、聚焦主业、提质增效。

谢谢！

**8、请问公司对无人零售设备业务战略定位是培育性业务还是即将进入放量期，2026年订单可见度如何？**

您好！2025年公司无人零售设备业务增长主要系意大利子公司业务增长。随着欧洲、中东、非洲等海外市场对无人零售设备的需求持续旺盛，预计未来公司无人零售业务具备持续增长的基础。

谢谢！

**9、公司如何保障在 AI 视觉检测、柔性包装等前沿领域的技术领先性，未来是否会加大特定领域的研发投入？**

您好！公司通过高研发投入、自主核心技术、大客户验证、专利与标准壁垒、生态协同五重保障，巩固技术领先性。未来将持续加大研发，以技术领先支撑国内外市场拓展与产品升级。

谢谢！

**10、医药包装设备对 GMP 合规要求很高，公司进入该领域的时间较短，产品质量稳定性会如何验证？未来是否有计划拓展至疫苗、生物制剂等更高壁垒的包装场景？**

您好！公司医药设备通过 GMP 全流程验证、无菌技术应用、头部药企批量上线、全生命周期管控确保质量稳定。未来将稳步拓展其他高壁垒场景，以技术升级打开更大成长空间。

谢谢！

**11、管理层您好。面对当前宏观经济环境，公司在下半年（或未来一年）面临的毛利率压力主要来自哪些环节？公司目前是否有具体的措施（如产品结构调整或成本转移）来维持或提升盈利水平？**

您好！公司当前毛利率压力主要来自于国内业务竞争加剧、下游需求偏弱、成本刚性等方面。公司将通过持续拓展海外业务、优化产品结构、有序价格传导、全方位降本增效、渠道与服务模式优化、技术壁垒强化等举措，主动对冲压力，力争逐步提升毛利率水平。

谢谢！

**12、国内智能包装设备行业竞争格局比较激烈，公司核心竞争优势体现在哪些技术壁垒或客户认证上？面对同行公司的竞争压力，公司差异化策略是什么？**

您好！公司核心竞争优势主要体现在：

（1）丰富的技术积累、持续的深度研发和独特的核心技术

公司一直专注于高端包装机械行业，依靠自身技术的不断创新、优化、积累再创新，并通过与国际国内知名客户的合作，国际大型展会的参与和技术交

流等途径，形成了独特的核心技术和生产工艺，并积累了大量的专业技术人才。这些核心技术在不同种类设备上的应用，提升了设备性能、卫生水平、生产效率等关键指标，很好地满足了客户需求，增加了设备的技术含量和经济附加值。

(2) 行业领先的研发能力及客户定制需求的快速实现能力

公司始终秉持先进的研发理念，注重专业队伍建设和优质研发硬件的配置，保持了行业领先的研发能力。

(3) 较强的测试能力

公司高度重视新产品研发过程中的测试工作，对公司研发的设备通过多种方式进行充分的测试和验证，确保公司设备与实际生产环节无缝结合，大幅减少调试时间和成本。

(4) 无菌技术优势

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！

**13、面对下游行业周期性波动，管理层是否考虑通过并购进入相对稳健的包装领域？外延式增长的筛选标准是什么？**

您好！公司持续关注并购机会，以对冲下游周期波动、提升业绩稳定性。外延并购围绕主业、强协同、稳现金流、低风险，确保并购能真正提升长期价值。

谢谢！

**14、2025 年公司现金流大幅改善，主要因素有哪些，公司会如何评估持续性？**

您好！2025 年公司现金流情况较好，主要原因是销售回款显著增加、经营

	<p>性应付优化、经营流入增速远超流出。这些改善来自于订单结构升级、运营精益化，具备较强可持续性。公司将继续强化回款管理、优化现金流结构，为长期稳健经营提供支撑。</p> <p>谢谢！</p> <p><b>15、公司供应链数字化管理对存货周转效率的提升体现在哪些数据上，未来对于应收账款等科目有何精益管理举措？</b></p> <p>您好！2025年存货周转率0.81次，同比增长13.89%。存货周转天数从上年594天优化至441-452天区间，周转显著加快。未来公司将通过信用从严、节点回款、考核挂钩、逾期清收、持续监控等措施，实现应收账款控增量、压存量、提质量，持续优化现金流与资产运营效率。</p> <p>谢谢！</p> <p><b>16、2025年公司经销模式同比实现了较大幅度增长，公司是否在调整销售模式以提升市场覆盖率？经销模式毛利率是否与直销存在显著差异？</b></p> <p>您好！2025年公司经销收入同比增长，主要系公司主动优化渠道，提升市场覆盖率，通过境内外经销模式拓展市场。经销毛利率与直销不存在重大差异。</p> <p>谢谢！</p>
附件清单（如有）	无
日期	2026-05-13