

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：2025-010

投资者关系活动类别	<input checked="" type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 其他(请文字说明其他活动内容)
活动参与人员	一、参与机构及人员 (一) 线上会议：广发基金 李雅哲 (二) 现场调研：国信证券 吴双；创金合信基金 寸思敏、刘润哲；中金资管 朱剑胜；中泰证券 郑雅梦；中欧基金 方申申 二、上市公司接待人员 副总经理、董事会秘书：王燕囡 证券事务代表：冯天璐
时间	2025年12月8日至2025年12月12日
地点	线上会议室、公司会议室
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、公司境外业务收入连年增长，具体是依靠哪些方面的努力实现的？ 答：在市场拓展方面，公司紧密围绕消费趋势和下游行业发展动态，持续加强市场团队和营销团队能力建设，优化产品和客户结构，提升品牌形象，围绕重点市场，做好客户开发工作。国际市场方面，公司积极拓展营销渠道，通过多种途径扩大国际市场的订单额、订单比例和订单质量。同时，公

司不断提升项目管理和售后服务的精细化水平，确保响应的时效性和服务的高品质，以增强市场竞争力。

2、东南亚、南亚饮料市场正处于怎样的发展阶段，公司对此有何判断？

答：上述区域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、公司境内外的毛利率分别是多少，境外市场毛利率比国内高的原因是什么？

答：2025年上半年，公司境内业务毛利率约为24.06%，公司境外业务毛利率约为30.88%。公司境外业务毛利率高于境内，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。

4、公司在境外是自主开发市场吗？

答：对于国际市场，公司采用代理销售为主、直接销售为辅的模式进行销售，在部分区域自主开发市场。

5、当前国内饮料行业整体景气度一般，而公司国内业务却能保持良好发展态势，公司有什么竞争优势吗？

答：近年来，在居民消费结构持续优化升级的背景下，消费者对健康、天然、低糖及低卡路里饮料的需求持续高涨，植物基饮料、无糖茶饮、功能性饮料等细分品类市场表现突出，成为推动下游饮料市场增长的核心力量。公司敏锐洞察市场变化，积极把握下游行业发展机遇，通过优化产品性能、提升品质、提高服务质量效率等方式，持续拓展市场，提升了市场渗透率和产品竞争力。

6、公司具有较大竞争优势的产品包括哪些？

答：公司长期专注于高端液态产品包装装备的研制，产品体系完善，可有效满足下游饮料、食用油、调味品、日化及其

他轻工行业多样化需求，具备液态产品包装全面解决方案的供应能力。公司研制的全自动高速PET瓶吹瓶机、全自动PET瓶吹灌旋一体机、全自动PET瓶吹贴灌旋一体机、黏流体灌装设备、无菌灌装生产线、含气灌装生产线等装备实现了进口替代，部分产品如全自动高速PET瓶吹瓶机在单模产能、节能降耗及整机效率上长期处于国内行业领先水平；72000瓶/小时PET瓶吹贴灌旋一体机填补了国内技术空白，整体技术处于国际领先水平。近年来，公司不断加大无菌工艺和装备的研发力度，先后突破了湿法和干法杀菌工艺，掌握了无菌灌装装备机械、工艺和自动化控制等相关技术，同时在超高速瓶装水生产线上实现了突破。

7、无菌灌装设备可应用于哪些饮料产品的生产？公司在无菌灌装方面有哪些优势？

答：无菌灌装设备可广泛应用于功能性饮料、果汁饮料、乳制品、茶饮、含气饮料、瓶装饮用水等产品的生产。近年来，公司不断加大无菌工艺和装备的研发力度，先后突破了湿法和干法杀菌工艺，掌握了无菌灌装装备机械、工艺和自动化控制等相关技术。

8、公司的无菌灌装设备有销售至海外吗？公司如何看待无菌灌装设备在海外的市场空间？

答：公司的无菌灌装生产线已实现出口。随着新兴国家经济的发展，居民人均消费能力呈稳步提升态势，未来饮料行业将逐步呈现品类多元化、场景细分化的发展趋势，将带动海外市场对无菌灌装设备的需求。

9、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，保障订单交付需求。

10、客户下单之后，订单转化成收入的周期大概是多久？

	<p>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。</p>
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