

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 type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input checked="" type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input type="checkbox"/> 路演活动 <input type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 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	2023年5月12日（周五）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、董事长史中伟 2、董事兼总裁史正 3、独立董事靳明 4、董事会秘书朱峥 5、财务总监卢志锋
投资者关系活动主要内容介绍	<p style="text-align: center;">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>1、贵公司的募投项目进展如何，是否能够满足未来的产能提升？</p> <p>您好！公司募投项目一期及二期工程已全部达到预定可使用状态，公司产能得到一定程度的提升，公司处于一个新的发展平台。公司将以成为全球智能包装机械行业技术领先者为目标，保持创业精神，加强产品研发，加大市场拓展力度，进一步增强企业竞争实力。谢谢！</p> <p>2、你好，公司有没有制定风险管理措施来应对市场波动？</p> <p>您好！公司面临的主要风险及风险管理措施如下：</p>

1、受下游行业波动影响的风险

公司的客户群主要集中在快速消费品行业，下游行业的发展状况及景气程度将直接影响公司的经营业绩。受整体经济形势影响，下游行业销售增长趋缓，给公司经营带来一定挑战。公司保持与客户的密切沟通，倾听客户需求，不断创新，积极开发适合客户需求的产品，同时积极拓展饮料、医疗健康、食用油脂、日化、食品等行业客户及后道智能包装设备客户。

2、管理水平及人力资源无法适应经营规模扩大的风险

随着公司经营规模的逐步扩大，在市场开拓、技术研发、生产管理、资源整合和规范运作等方面对公司提出了更高的要求。如果公司管理水平及人力资源不能及时满足未来经营规模扩大的需求，将影响公司的运营能力和发展动力，公司会面临一定的管理及人力资源风险。公司将不断提升管理，同时积极引进技术、管理、生产和营销等方面的人才，以适应企业发展的需求。

3、客户集中度较高的风险

2020年、2021年和2022年，公司前五名客户合计销售收入占主营业务收入的比例分别为57.24%、49.56%和58.70%。若主要客户发生较大的经营变动，会对公司业绩产生影响。公司积极拓展饮料、医疗健康、食用油脂、日化、食品等行业客户，丰富客户构成，以减少客户集中度风险。

4、毛利率下降的风险

2020年、2021年和2022年，公司主营业务毛利率分别为28.54%、34.12%和36.63%，若毛利率下降，将直接影响公司利润。公司将不断加大研发投入，持续创新，保持公司技术领先优势，及时推出新产品或新业务，并有效控制生产成本，从而保持毛利率稳定。

5、募集资金投资项目产能消化的风险

公司募集资金投入新型智能包装机械产业化项目、新型瓶装无菌灌装设备产业化项目。项目建成后增加公司产能，并同时增加固定资产的折旧及摊销。若不能及时拓展市场，消化新增产能，将

会影响公司经营业绩。公司将积极拓展下游市场，巩固乳品行业领先地位，并增加饮料、医疗健康、食用油脂、日化、食品等行业客户，提升公司经营业绩。

谢谢！

3、公司主营业务中的灌装封口设备、后道智能包装设备、中空容器吹塑设备、无人零售设备等产品市场表现如何？

您好！2022年，公司实现营业收入92,591.35万元，同比减少12.90%。其中：智能包装设备64,377.88万元，同比减少4.59%；无人零售设备5,433.15万元，同比减少0.15%。谢谢！

4、公司有没有在研发新产品方面的投入计划？

您好！公司将持续加大研发投入，提高产品竞争力。技术研发将继续沿着产品系列化、研发深度化、技术自有化方向发展。主营产品研发将围绕超高速、无菌、节能、环保等目标开展。新拓展业务，将根据市场需求及发展趋势，加强研发人员配置，科学制定研发目标，为业务拓展提供支持。谢谢！

5、请问：如何看待公司的应收账款一直很高，现金流比较差这个问题？

您好！公司下游客户主要为乳品、饮料、医疗健康、食用油脂、日化、食品等行业客户。随着公司业务的持续增长和客户的不断开拓，公司对部分重要的长期战略合作客户及新开拓客户的部分合同适当放宽了信用政策，导致公司应收账款余额较高，给公司现金流情况造成一定程度的影响。公司将在拓展业务的同时，加强与客户的沟通交流，提高新客户的粘性，并加大对货款的催收力度。谢谢！

6、贵公司的未来发展计划是什么？

您好！公司未来发展计划如下：

（一）公司发展战略

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。

（二）2023 年度经营计划

1、加大研发投入，提高产品竞争力

技术研发将继续沿着产品系列化、研发深度化、技术自有化方向发展。主营产品研发将围绕超高速、无菌、节能、环保等目标开展。新拓展业务，将根据市场需求及发展趋势，加强研发人员配置，科学制定研发目标，为业务拓展提供支持。

2、加强销售团队建设，提升营销能力

公司将持续引进销售人才，根据产品类别及目标行业，组建专业销售团队。依托技术优势，在巩固乳品行业领先优势的同时，以客户价值为导向，以提高设备效能和售后服务质量为中心，加强新业务、新兴目标行业的市场拓展提升公司产品的市场占有率。

3、把握市场机会，促进现有产业的提升发展

公司将紧密结合公司主营业务，充分利用资本市场功能，积极寻找能与公司进行技术互补、利于拓展市场的横向或纵向的投资机会，实现产业延伸。

4、加大信息化建设、推进管理数字化

公司将持续推进企业数字化转型，持续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，并将整体部

署企业级信息化管理系统，实现财务业务深度融合。

公司的核心竞争能力将从过去的“技术能力”转变成“服务能力+数字化能力+技术能力”，以推动核心业务的数字化转型为目标，打通“横向、纵向和端到端”三大数据流，实现从设计到服务，从客户到生产、从前端到后端的“数据互联互通”能力，来充分满足客户的各种需求。

谢谢！

7、公司有没有在环保方面做出贡献？

您好！公司高度重视资源环境管理，建立了质量、环境及职业健康三合一管理体系，积极开展节能降耗活动，确保对社会公众和员工的承诺。在建设项目中，坚持“三同时”制度。同时，制定了环境方针及目标、指标与管理方案，建立了系统的 KPI 考核机制，管理公司生产经营的环境影响，包括能源消耗及污染排放。公司所生产的产品均达到了国内（国际）标准，有科学的检测设备，工作人员按照科学的流程对产品的环保指标检测控制，对检测记录进行存档和管理。公司拥有完备的设施和监控流程来避免生产过程对大自然造成危害，所有排放均达到环保标准。对生产过程中的各类固废妥善收集，分类处置，无二次污染。

为满足对能源消耗和资源综合利用的要求，公司识别可能造成能源、资源浪费的因素，制定《节能降耗管理制度》和《能资源管理规定》，以及节能降耗指标体系和激励措施，通过组织节能降耗宣传与培训、开展节能降耗主题活动、推行清洁生产等多种方式，创建节约型企业，不断提高资源综合利用率。

谢谢！

8、公司的子公司转让产业投资基金部分份额的进展如何？

您好！2019年2月15日，公司全资子公司杭州中亚科创投资有限公司（以下简称“中亚科创”）与北京栖港投资有限公司（以下简称“栖港投资”）签署《栖港先进制造一期产业投资基金合伙企业（有限合伙）合伙协议》。中亚科创与栖港投资共同发起设立嘉兴栖港愿景一期股权投资合伙企业（有限合伙）（以下简称

“愿景基金”)。基金规模为人民币 10,030 万元, 其中中亚科创作作为有限合伙人出资人民币 1 亿元、栖港投资作为普通合伙人出资人民币 30 万元。2019 年 2 月 18 日, 公司召开第三届董事会第十二次会议及第三届监事会第十一次会议, 审议通过《关于全资子公司对外投资设立产业投资基金的议案》, 同意上述事项。具体内容详见公司 2019 年 2 月 16 日于巨潮资讯网 (<http://www.cninfo.com.cn>) 披露的《关于全资子公司对外投资设立产业投资基金的公告》, 2019 年 2 月 19 日于巨潮资讯网 (<http://www.cninfo.com.cn>) 披露的《第三届董事会第十二次会议决议公告》、《第三届监事会第十一次会议决议公告》, 2019 年 4 月 16 日于巨潮资讯网 (<http://www.cninfo.com.cn>) 披露的《关于全资子公司对外投资设立产业投资基金的进展公告》及 2019 年 8 月 27 日于巨潮资讯网 (<http://www.cninfo.com.cn>) 披露的《关于全资子公司对外投资设立产业投资基金的进展公告》。

中亚科创自产业投资基金设立以来, 借助专业投资机构的管理团队、项目资源和平台优势, 致力于寻找符合公司战略发展的标的或项目。但由于近年来宏观经济及投资环境发生变化, 资本市场整体投资环境趋紧, 在经过产业投资基金投资决策委员会决策后, 一直未能寻找到合适的投资项目, 产业投资基金自设立后一直未实际投资。经公司审慎评估, 为优化资源配置, 降低管理成本, 根据公司的整体业务发展战略, 中亚科创对投资产业投资基金的规模进行调整。2023 年 3 月 25 日, 公司召开第四届董事会第二十三次会议及第四届监事会第二十一次会议, 审议通过《关于全资子公司转让产业投资基金部分份额的议案》。同意中亚科创将其所合法持有愿景基金未实缴的 7,771.33 万元出资额(占愿景基金总出资额 77.48%) 以 0 元转让, 其中淄博栖港余香创业投资合伙企业(有限合伙) 受让愿景基金 3,344.00 万元未实缴出资额(占愿景基金总认缴出资额 33.34%), 成都美富通科技有限公司受让愿景基金 2,228.67 万元未实缴出资额(占愿景基金总认缴出资额 22.22%), 栖港投资受让愿景基金 1,084.33 万元未实缴

出资额（占愿景基金总认缴出资额 10.81%），陈燕受让愿景基金 1,114.33 万元未实缴出资额（占愿景基金总认缴出资额 11.11%）。同意愿景基金总认缴出资额从 10,030 万元变更为 4,500 万元。本次交易完成后，愿景基金将不再纳入公司合并报表范围。愿景基金总认缴出资额为 4,500.00 万元，其中中亚科创出资 1,000.00 万元，占愿景基金总认缴出资额的 22.22%；淄博栖港余香创业投资合伙企业（有限合伙）出资 1,500.00 万元，占愿景基金总认缴出资额的 33.34%；成都美富通科技有限公司出资 1,000.00 万元，占愿景基金总认缴出资额的 22.22%，栖港投资出资 500.00 万元，占愿景基金总认缴出资额的 11.11%，陈燕出资 500.00 万元，占愿景基金总认缴出资额的 11.11%。

目前，愿景基金已完成工商变更登记手续。

上述事项的具体情况详见公司 2023 年 3 月 27 日于巨潮资讯网（<http://www.cninfo.com.cn>）披露的《第四届董事会第二十三次会议决议公告》、《第四届监事会第二十一次会议决议公告》、《关于全资子公司转让产业投资基金部分份额的公告》，及 2023 年 4 月 19 日于巨潮资讯网（<http://www.cninfo.com.cn>）披露的《关于全资子公司转让产业投资基金部分份额的进展公告》。

谢谢！

9、公司有没有新的业务拓展计划？

您好！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。谢谢！

10、贵公司的营销策略是否适应当前的市场环境？

您好！公司保持与客户的密切沟通，倾听客户需求，不断创

新，积极开发适合客户需求的产品，同时积极拓展饮料、医疗健康、食用油脂、日化、食品等行业客户及后道智能包装设备客户。公司的营销策略适应当前的市场环境。谢谢！

11、公司 2022 年的净利润同比下降了 29.95%，这是否会对公司未来的发展产生影响？

您好！公司 2022 年度净利润同比下降，主要系主要系本期受外部环境等多种因素影响，公司主要产品的收入确认进度整体趋缓导致收入同比下降，以及本期信用减值损失及资产减值损失同比增加。报告期内，公司的核心竞争力并未发生重大改变，短期的业绩波动不会对公司未来发展产生重大不利影响。

谢谢！

12、自从公司上市来 100 多元跌倒现在，请问公司是否继续在走下坡路，有没有被带帽的风险？

您好！公司自上市以来业绩虽然有波动，但整体呈稳定增长态势，发展较为稳健。股价波动主要受市场环境等多种因素影响。

谢谢！

13、公司目前的订单情况如何，有没有出现过交货延迟的情况？

您好！公司目前订单充足，在手订单包括了各类无菌、超洁净、洁净型灌装设备及后道包装设备，产品附加值高的高端产品占比不断提高，产品结构不断优化。

谢谢！

14、贵公司有没有采取措施应对原材料价格上涨的风险？

您好！公司采用 ERP 系统对采购价格进行系统性管理，从而保证了原材料单价的可追溯性和可比性。公司主要原材料一般都有 2-3 家供应商，很大程度上保证了原材料采购价格的稳定性。在原材料市场价格、外币汇率或采购批量发生波动时，公司会与供应商进行谈判，要求其在合理的范围内进一步降价。大多数厂商和公司保持长期稳定的合作关系，考虑到公司在包装机械行业的影响力，供应商均会尽可能满足公司的合理要求。

	<p>谢谢!</p> <p>15、请问公司的产品结构是如何优化的，高端产品占比是否有所提高?</p> <p>您好! 公司目前在手订单包括了各类无菌、超洁净、洁净型灌装设备及后道包装设备, 产品附加值高的高端产品占比不断提高, 产品结构不断优化。</p> <p>谢谢!</p> <p>16、公司有没有采取措施来提高公司的品牌知名度?</p> <p>您好! 公司多年来扎根于智能包装机械行业, 通过多年如一的产品品质赢得了国内众多知名企业的满意和信赖。公司还积极参加高规格的国际行业展会, 在国际市场建立了一定的国际品牌形象。公司较高的品牌影响力不仅降低了公司与现有客户间的交易成本, 保证了公司产品销售工作的顺利开展, 同时对于公司创新产品的推广及拓展新的客户和市场具有非常重要的作用。</p> <p>谢谢!</p> <p>17、公司有没有在预制菜方面提供设备技术服务?</p> <p>您好! 公司目前没有预制菜方面提供设备技术服务。谢谢!</p>
附件清单(如有)	
日期	2023-05-12