

## 苏州华源包装股份有限公司投资者关系活动记录表

证券代码：002787

证券简称：华源包装

编号：2016-IR005

投资者关系活动类别	<input checked="" type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input 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（ ）
参与单位名称及人员姓名	中信证券：周俊 东吴证券：周尔双，高艳娟 中银国际证券：杨志威，赵综艺，杨悦敏 东北证券上海咨询分公司：唐凯，覃悦先 西部证券苏州营业部：帅志红 宝盈基金：盖俊龙，郝淼 建信基金：王丽媛 平安养老保险：顾益辉 华商基金：吕春瑜 东方资本：葛辉 千般资本：陈菲 信诚基金：单慧金 磐厚资产：谢桂
时间	2016年10月27日 下午：14:00-18:00
地点	公司会议室
上市公司接待人员姓名	邵娜，杨彩云
投资者关系活动主要内容介绍	<p><b>1、公司三季度营收 2.77 亿元，同比增长 18.90%，净利润 2699.8 万元，同比增长 25.05%。三季报的净利润增速为 49%，比中报的 62%的增速有了下滑，是不是三季度的销售景气度有所下滑？三季度和前两个季度比，业绩一般的原因是什么？</b></p> <p><b>答：</b>三季度净利润较上半年增速放缓主要是受到马口铁价格上涨和营业外收入的影响。从2016年二季度马口铁价格开始上涨，上涨趋势一直维持到目前；另外2016年上半年收到政府补助共700.23万元。</p> <p><b>2、公司 2015-2018 年底的总产能金属罐和印铁分别能达到多少？</b></p> <p><b>答：</b>募投项目中化工罐项目主要有：中鲈华源年产 3,780 万只金属化工罐项目；广州华源 1,700 万只金属化工罐项目；邛崃华源年产 2,220 万只化工罐及配件项目。募投项目全部建成投产后，化工罐产能将在 2014 年基础上增加 77.46%。</p> <p><b>印铁项目：</b>咸宁华源年产 3.6 万吨彩印铁项目，邛崃华源年产 3 万吨彩印铁项目，建成达产后共年产 6.6 万吨彩印铁。</p> <p><b>3、公司 2015 年的产能利用率情况如何？</b></p> <p><b>答：</b>公司主营产品化工罐产能利用率在 90%以上。</p> <p><b>4、我看中报没有金属盖、食品罐、杂罐的营收数据，是代表着公司从 2015 年底就不再做</b></p>

这块业务了吗？

答：公司 2016 年上半年总营收 45,500 万元，化工罐营收 32,900 万元，印刷加工营收 8,900 万元，其余 3,700 万元为金属盖、食品罐、杂罐等的收入。

**5、公司今年和 2015 年金属罐的平均售价分别是多少？**

答：依客户的罐形和所用马口铁规格而定。公司现有化工罐产品涉及“圆罐、钢提桶、方桶”3 大系列，1,000 多个品种，涵盖 0.25-25L 所有标准规格，拥有马口铁厚度从 0.16mm 到 0.50mm 不同规格、不同要求的化工罐生产能力，能够及时满足不同客户的多元化需求。

**6、公司新建一个工厂前是会保证在手客户订单超过设计产能的一半吗？**

答：公司实施贴近客户布局的经营模式，分别在苏州、广州、天津、成都设立了四个制罐生产基地，相应为公司长江三角洲、珠江三角洲、环渤海地区、成渝经济圈的相关客户提供服务，同时在咸宁设立了印铁基地，初步形成了公司区位优势。这种紧跟客户的布局优势主要体现在以下几个方面：一是提高了对客户的快速反应能力，贴近客户生产能够为用户提供更贴身、更周到、更及时的服务，这是衡量一个公司核心竞争力的重要指标之一；二是物流成本大大降低，由于罐体占据空间大，运输成本占总成本的比重较高，贴近客户组织生产大大减少了物流成本；三是满足了大客户扩张的需要，大客户在全国扩张时，希望已建立长期合作关系的供应商能跟随其同时到全国设点，如果不能响应大客户的这个要求，除了丧失客户的新增市场外，也给了竞争对手进入的机会，甚至对已有的市场形成威胁。

**7、能解释一下印铁加工费、印涂铁销售业务吗？下游客户有哪些？**

答：印涂铁，即公司根据客户要求对整平后的马口铁片料进行印刷和涂布作业。目前公司印涂铁主要客户为奥瑞金、老干妈等。公司与奥瑞金包装股份有限公司签订了合作协议，双方约定奥瑞金中南大区 50%的印铁量由公司提供，根据测算年供货量超过 2 万吨，合作期限初步设定为 5 年，期满后在同等条件下公司有继续为其提供加工服务的权利。

**8、一吨铁印的价格是多少？华中 3.6 万吨的产能如果满产，每年能贡献多少营收和利润？**

答：目前印涂铁业务以带铁销售为主，具体价格要以当时马口铁价格为参考。咸宁年产 3.6 万吨彩印马口铁完全达产后，可达到每年 16,538 万元营业收入和 1,553 万元净利润。2015 年咸宁实现销售收入 13,491 万元，营业利润 1,224 万元；2016 年上半年实现营业收入 10,370 万元，净利润 878 万元。

**9、截止半年报，咸宁工厂产能的产能利用率情况如何？**

答：截至 2016 年上半年，咸宁华源的产能利用率超过 90%。

**10、苏州中鲈、成都邛崃工厂今年年底能如期投产吗？**

答：中鲈华源已投产，2016 年上半年营业收入 4,962 万元，净利润 454 万元；邛崃华源年产 2,220 万只化工罐及配件建设项目和年产 3 万吨彩印马口铁项目正在建设中。



**11、公司各子公司的税率分别为多少？**

答：企业所得税税率方面，苏州华源为高新技术企业，成都华源为鼓励类产业企业，所得税税率均为 15%；香港华源所得税税率为 16.5%。其余子公司均为 25%。

**12、化工罐行业的体量有多大？每年的增长率有多少？目前公司在国内化工罐领域市占率仅 8%左右，公司对未来市占率的预测是多少？**

答：我国金属包装行业起步于上世纪 50 年代，60、70 年代得到初步发展，80 年代以来随着我国改革开放的不断深入，金属包装行业步入快速发展轨道。2014 年实现销售收入 921 亿元，同比增长 7.97%。目前化工罐产值约占金属包装行业产值的 10%。

最近几年，我国化工罐销售收入从 2010 年的 56 亿元增加到 2014 年的 80 亿元，年均同比增长 9.33%，未来随着基础建设的不断推进以及居民消费水平的不断提高，化工罐市场仍有巨大增长潜力。在化工罐金属包装领域中，公司为该细分行业中为数不多的领先企业之一，未来市场占有率应稳中有升。

**13、公司下游客户的经营情况如何？**

答：公司主营业务为化工罐，主要为阿克苏、立邦、艾仕得、PPG、佐敦等涂料行业高端优质客户提供配套服务，合作年限超过五年以上，建立起了稳定可靠且相互依赖的战略合作关系。未来随着下游涂料行业产业集中度不断提高，公司的主要客户持续快速增长势头不减，受益于该等客户的良好发展趋势，公司也将迎来良好发展机遇。

**14、印铁业务的客户和公司现有客户的重合度情况如何？**

答：公司印涂铁客户主要为奥瑞金、老干妈等，公司化工罐客户主要为阿克苏、立邦、艾仕得、PPG、佐敦等，基本无重合度。

**15、2016 年 9 月份起，马口铁价格有所反弹，未来对于马口铁价格的变化，公司有没有什么措施锁定盈利？马口铁价格反弹后 2016 年 4 季度毛利率情况会怎么走？2017 年利润率会不会下滑？**

答：公司生产所用的主要原材料为马口铁，占到公司产品成本的 65%左右，其价格波动会直接影响到公司的盈利水平。

公司作为国内金属包装化工罐行业的优势企业，与主要客户建立了相互依赖的长期稳定合作关系和合理的成本转移机制。公司与阿克苏签有长期供货框架协议，每半年参考前期马口铁价格变动情况重新协商确定产品价格并签署相关协议；公司与立邦签有框架采购合作合同，在此合同项下，签署价格协议就价格调整机制进行了约定；公司与其他主要客户均有类似安排；其余客户均在具体下达订单时参考当时马口铁价格情况协商确定产品价格，因此公司具有一定的成本转嫁能力。但如果马口铁价格在双方协商确定的价格有效期内出现较大幅度上涨或期间价格上涨幅度不足以触发协议约定的重新调整条件或双方就调价事项无法达成一致，则公司仍

将面临由此带来的经营风险。

**16、公司这个时点推出股权激励的原因？**

答：为了进一步建立、健全公司长效激励约束机制，吸引和留住优秀人才，充分调动公司董事、高级管理人员、中层管理人员、核心技术人员及董事会认为需要激励的其他员工的积极性，有效地将股东利益、公司利益和核心团队个人利益结合在一起，使各方共同关注公司的长远发展，公司推出了 2016 年限制性股票激励计划。

公司为本次限制性股票激励计划设定了以 2015 年扣除非经常性损益后的净利润为基数，2016 年-2018 年扣除非经常性损益后的净利润增长率分别不低于 10%、20%、40%的业绩考核目标。主要基于以下几点考虑：

（1）扣除非经常性损益后的净利润：2016 年-2018 年考核净利润为扣除非经常性损益后的净利润。公司 2015 年营业外收入较低，2016 年政府补助等营业外收入较高，在 2016 年业绩考核中将扣除政府补助等非经常性损益；

（2）原材料价格波动：2015 年底，公司主要原材料价格处于历史最低位；2016 年主要原材料价格涨幅较大，四季度原材料价格处于近两年来的相对高位；

（3）股权激励费用摊销影响：本次限制性股票对公司利润影响共计 2453.83 万元，摊销后会对公司 2016 年营业利润产生影响；

（4）固定资产折旧费用摊销：公司部分募投项目于 2016 年四季度建成投产，投产后的折旧费用摊销会对公司 2016 年营业利润产生影响；

（5）政策影响：公司部分下游客户与房地产行业存在一定相关性，近期国家加强政策调控，对公司 2016 年业绩增长幅度带来一定的挑战性。

基于以上原因，公司认为本次股票激励计划的考核目标设置相对科学，有利于公司业绩持续稳健增长；有利于充分调动公司董事、高级管理人员、中层管理人员、核心技术人员的积极性，使各方共同致力于公司的长远发展。

**17、外延发展的主要定位是？目前进度如何？**

答：外延并购是较多上市公司实施发展战略的重要手段，但要为公司整体战略服务，公司不会为了并购而并购，公司会密切关注相关机会，如果有合适的机会，能促进公司发展，提升业务，提高投资者的收益回报，我们也会积极参与。

**18、公司未来三年的业绩增长点主要是为阿克苏或立邦的配套生产产能的达产，现在进度如何？**

答：（1）阿克苏官网 2016 年 4 月 29 日公布《阿克苏诺贝尔中国布局西部装饰漆业务，最大装饰漆生产基地在蓉投入运营》，新闻表示在成都邛崃阿克苏生产基地占地面积 55000 平方米，将投入超过 3.5 亿元建造粉末涂料和装饰漆生产基地。



(2) 从咸宁新闻网等媒体报道来看，立邦涂料项目位于咸宁市经济开发区，总投资 10 亿元，项目预计 2016 年底建成投产，年产能可达 20 万吨。

公司邛崃华源和咸宁华源可为邛崃阿克苏和咸宁立邦进行配套，未来随着涂料行业产业集中度不断提高，主要客户持续快速增长势头不减，公司也将迎来良好发展机遇。

**19、公司化工罐竞争对手新树，华特，速必雅在化工罐金属包装领域的发展情况？**

**答：**在国内化工罐金属包装细分领域，公司的主要竞争对手有：新树金属，深圳华特，速必雅。

新树金属由上海新树金属制品有限公司、广州新树金属制品有限公司、上海宝树金属制品有限公司、上海大树包装容器有限公司、天津新树金属制品有限公司等企业所组成。专业从事马口铁等金属材料的裁切、分条、印刷、冲床成型、制罐成型的全系列服务。生产基地在上海、广州，主要客户为阿克苏、佐敦。

深圳华特成立于 1985 年，隶属于中国兵器工业集团公司，是国内最早最大的综合马口铁包装容器生产和服务企业之一，主要产品为化工罐、印涂铁、气雾罐、奶粉罐等。生产基地在深圳、上海、天津，主要客户为阿克苏、佐敦、嘉宝莉、华润。

速必雅总部位于新加坡，先后在国内成立了速必雅（惠州）金属印务有限公司、速必雅（廊坊）包装有限公司、昆山华德金属包装容器有限公司、华德金属包装容器有限公司、速必雅精模包装（上海）有限公司等企业。生产基地在廊坊、上海、惠州、成都，主要客户为立邦、佐敦。

**20、公司新产品和新业务的拓展情况？**

**答：**公司借助为阿克苏、立邦、艾仕得、PPG、佐敦等涂料行业高端优质客户提供配套服务积累的生产、技术、服务及管理经验，已形成较为明显的核心竞争力，具备开拓新客户的比较优势。近年来，公司把握市场脉搏，积极拓展客户资源，已经取得一定进展。目前，公司已经在接洽国内知名涂料企业。

附件清单  
(如有)

无

日期

2016 年 10 月 27 日