

苏州华源控股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：华源控股

编号：2018-IR001

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 () <input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 路演活动
参与单位名称及人员姓名	东北证券：唐凯 九泰基金：余然 兴全基金：李君 银河基金：林莉
时间	2018年01月09日 下午：14:00—16:00
地点	中鲈华源公司会议室
上市公司接待人员姓名	李志聪，邵娜，杨彩云，吴琼
投资者关系活动主要内容介绍	<p>1、贵公司收购常州瑞杰新材料科技股份有限公司，对贵公司的整体发展有什么影响？</p> <p>答：近年来，经过公司和全体员工的不懈努力，华源控股已发展成为国内较具规模和盈利能力的金属包装企业之一。本次并购属于包装行业的同行业并购，标的公司瑞杰科技专注于塑料包装行业，是国内规模较大的塑料包装生产企业之一，在业内有着很好的口碑，是壳牌、汉高、康普顿、立邦等跨国企业的长期供应商，更为难得的是，瑞杰科技在管理理念、发展方向及业务模式上都与公司有很多契合之处，是华源控股十分理想并购标的。</p> <p>本次并购对华源控股来说是一个发展的契机。首先，华源控股将新增塑料包装类业务，迅速进入塑料包装行业，成为国内少有的同时在金属和塑料包装领域均具备较强实力的企业；其次，华源控股与瑞杰科技在技术、产品、客户与渠道、管理等方面具有较好协同效应，本次并购将扩大公司资产和业务规模，很大程度上增强公司核心竞争力；第三，并购后公司积极开拓复合包装、防伪包装等高附加值包装产品市场，逐步向包装综合解决方案提供商转型，致力成为具有国际影响力的包装品牌。</p> <p>2、收购瑞杰科技的进展情况如何？</p> <p>答：苏州华源控股股份有限公司（以下简称“公司”）于2017年12月29日接到中国证券监督管理委员会（以下简称“中国证监会”）通知，经中国证监会上市公司并购重组审核委员会（以下简称“并购重组委”）2017年12月29日召开的2017年第78次工作会议审核，公司发行股份及支付现金购买资产并募集配套资金事项获得无条件通过。</p> <p>目前，公司尚未收到中国证监会的正式核准文件。</p> <p>3、公司收购瑞杰科技后具体的协同效应？</p> <p>答：本次交易完成后，上市公司与瑞杰科技将在技术、产品、客户与渠道、管理等多个方面发挥协同效应，具体体现在如下几个方面：</p> <p>首先，抗风险能力及客户需求匹配能力提升。本次并购后，华源由以前的金属包装一条腿走路，发展成为金属包装和塑料包装两条腿走路，全方位匹配客户需求，进一步提高华源的抗风险能力。客户既需要金属罐，也需要塑料罐，双方合并后可以满足下游客户不同的需求，协助降低客户的供应商管理成本，提高公司竞争力的同时也有助于提升综合议价能力。</p>

其次，综合包装技术研发能力提升。华源和瑞杰在各自的包装领域都有较好的技术沉淀，拥有多项技术发明专利。本次收购完成后，两家公司优秀的技术研发实力将结合碰撞，根据金属与塑料包装材质的各自特点，研制出性能更加优异的产品。目前，双方共同研究推出的铁塑复合直罐就是一个很好的例子。另外，双方在防伪技术研发上都具有较强的优势，这为双方联合开发高附加值产品提供了天然沃土，为公司创造更多利润。

第三，客户渠道的互补共用。华源控股与瑞杰科技所服务的战略客户同属一个化工行业，在客户渠道上具备协同的效应。从客户的行业细分角度，华源控股所服务的涂料化工和瑞杰科技所服务的石油化工又有所区别。完成本次并购后，公司将会进一步整合市场资源，交叉开拓金属包装及塑料包装市场。目前已经有瑞杰科技部分跨国客户拟采购华源控股化工罐出口海外市场，给公司创造了新的利润增长点。

第四，品牌竞争力提升。华源和瑞杰完成并购后，上市公司将拥有华源和瑞杰两个品牌，并成为唯一一家拥有多品种全品类化工涂料包装容器提供能力的供应商。特别对于瑞杰而言，有上市公司的信誉做背书，并依托于上市公司平台和规模效应，市场竞争优势会进一步显现，为公司贡献更多利润。

最后，华源控股作为上市公司拥有上市公司的规范治理经验，瑞杰科技在塑料制品行业拥有丰富的制造管理经验，两者结合后，更将产生巨大的管理效益，提升公司的竞争力。

4、贵公司研发费用投入有多少？

答：2017年上半年公司研发费用的投入金额为1,474.28万元。公司一直专注于金属包装产品的研发及生产，积累了丰富经验，关键生产环节技术水平领先国内同行。公司现拥有多项发明专利，专利技术涵盖了金属包装行业印涂铁、制罐、顶底盖等各个生产环节；在金属包装行业拥有明显的技术领先优势。公司在强调自主创新的同时，积极开展对外交流与合作：与江南大学建立了长期的科研合作关系，同时与日本东洋制罐株式会社建立了技术交流机制。

5、在金属包装行业，贵公司的主要竞争对手主要有哪些公司？相对于其他竞争对手，贵公司的核心竞争力有哪些？

答：（一）公司主要竞争对手

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。

（二）公司的竞争优势

（1）公司主导产品化工罐品种齐全，满足客户多元化需求的能力较强

公司现有产品涉及“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。

（2）公司拥有稳固的高端客户群，品牌优势明显

公司市场定位较为明确，在金属包装领域坚持走高端路线，形成了长期稳定的高端客户群体，化工罐客户阿克苏、立邦、艾仕得、PPG、佐敦、紫荆花等均为国际型涂料行业高端优质客户。

（3）公司拥有完整的业务链条，能够及时、快速满足客户的需求，提升公司盈利能力

公司是国内金属包装行业少有的同时具备产品工艺设计、模具开发、CTP制版、平整剪切、涂布印刷、产品制造到设备改造等完整业务链条的金属包装企业。未来，公司将以现有业务链条为基础，对其进一步完善、延伸，努力为下游客户提供全方位、一体化的产品及服务，逐步发展成为金属包装行业的解决方案提供商。

(4) 公司生产布局合理，在客户响应、成本控制等方面优势明显

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。

(5) 公司以技术革新为导向，关键环节工艺技术处于行业领先水平

公司自成立以来，将技术革新视为推动公司进步的源动力，一直致力于金属包装领域相关技术的研发和创新工作，建立起国内先进的技术研发中心，投入大量资金不断改造公司生产设备及工艺技术，取得大量技术成果，拥有多项专利技术。

(6) 优秀的管理团队和人才优势

公司管理团队共同创业多年，经验丰富、能力互补、凝聚力强，具有多年的金属包装行业经营管理和技术研发经验，同时公司根据业务发展需要和规划，不断优化人才结构，引进了部分技术人才及经营管理人才。公司积极与重点科研院校合作，建立了良好的人才培养机制，目前已形成了一支专业配置完备、年龄结构合理、工作经验丰富、创新意识较强的优秀团队。

6、2017年马口铁价格上涨明显，贵公司有什么应对措施？

答：公司生产经营所用主要原材料为马口铁，马口铁价格的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，并签订了相关成本转移机制。公司与涂料行业高端优质客户如阿克苏、立邦等，签有长期合作框架协议等，约定有价格调整机制，因此公司具有一定的成本转嫁能力。但如果马口铁的价格在双方协商确定的价格有效期内出现了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调价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。

7、公司未来利润的增长点和可持续性？

答：目前公司将立足主业，确保主营业务保持稳定增长。

公司目前主营业务为化工罐，主要为阿克苏、立邦、艾仕得、PPG、佐敦、紫荆花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势头，公司也将迎来良好发展机遇。同时公司也在积极进行新客户、新业务的开发。

瑞杰科技的主营业务为塑料制品的研发、制造与销售，自成立至今一直从事塑料包装容器制造，主要用于润滑油、涂料等领域。公司成功收购瑞杰科技后，有利于华源在包装材料领域进一步拓展，产品将同时覆盖金属包装和塑料包装领域，增强公司持续盈利能力，改善公司现金流状况，提升公司抗风险能力和业绩回报能力。

8、公司 2016 年实施的限制性股票激励计划，2017 年股权激励摊销费用约为 1350 万元，2018、2019 年股权激励摊销费用是多少？

答：2016 年限制性股票总摊销费用 2,539.52 万元，2016 年、2017 年、2018 年、2019 年摊销费用分别为 246.90 万元、1,354.41 万元、656.04 万元、282.17 万元。

9、公司的应收账款政策？

公司根据不同类型客户过往销售回款情况，对相关客户提供 30 天至 120 天的信用期，因此公司各期末一季度的营业收入大部分形成期末的应收账款，账龄在六个月以内的应收账款占全部应收账款的比例在 85%以上。公司主要客户为国际大型化工涂料企业，信誉度较高，能在信用期内正常付款，公司已针对客户的资信情况建立了健全的资信评估和应收账款管理体系，公司目前的应收账款监控体系严格有效。

附件清单 (如有)	无
日期	2018 年 01 月 09 日