

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：2019-IR004

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	上海慧珠投资管理有限公司，步克非 长江证券，蔡方羿 金库（杭州）创业投资管理有限公司，蔡宜韬，黄隆堂 珩生资产管理（上海）有限公司，陈乐天 上海驻点资产管理有限公司，陈平 宁波市若汐投资管理有限公司，陈荣盛 东方汇富投资控股有限公司，陈周权 上海羿扬资产管理有限公司，程诚 求实投资，储昭普，葛元哲 沪通投资，顾远 交银施罗德，管浩维 浙银汇地资本，胡凯旋 金库骐楷投资管理有限公司，黄琳佳，姚炳峰 上海乾倍，蒋鑫国 上海绿联资本管理有限公司，金川 西部证券研究所，金文曦 东方汇富投资控股有限公司，黎红平 东方证券，李波，覃悦先 中国人保资产权益部，李明杰 富国基金，林庆 浙银汇地（杭州）资本管理有限公司，林莹 上海禄象投资管理有限公司，彭凌 山合金融投资，秦川 东北证券研究所，唐凯 驻点资本，田家杰 中泰证券（上海）资产管理有限公司，田瑀 广发证券，屠继贤 上海雷根资产管理有限公司，王干义 山西证券股份有限公司，王佳俊 吉石资本，席斌 广发证券研究所，徐成 万联证券研究所，徐小君 华西证券研究所，许达豪 寿宁投资管理（上海）有限公司，张凤 国金证券，张静 川财证券研究所，张天楠

	海富通基金管理有限公司，张志强 联联新产业投资基金，赵求实 海通证券，赵洋 招商证券研究所，郑恺 金库资本，钟玮玮 江苏鼎福晟资产管理有限公司，周洪才 农银汇理，诸天力
时间	2019年12月10日 下午：15:30——18:00
地点	上海浦东新区商城路618号良友大厦3楼
上市公司接待人员姓名	李志聪，张辛易，邵娜
投资者关系活动主要内容介绍	<p>1、华源的金属包装业务的运营情况，后续的持续性怎么保持？</p> <p>华源控股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，主要客户阿克苏、立邦、艾仕得、PPG等均为国际大型化工涂料企业。在与这些高端客户合作的过程中，相关客户对供应商全面、严格的审核要求促进公司在各方面不断学习、提高，受益于此，华源控股逐步在市场上树立起良好的品牌形象，主营业务保持了稳定增长的态势，业务量也逐年攀升。</p> <p>华源控股IPO和可转债募集资金均投向了金属包装及印刷，一方面将有利于华源控股与下游客户打造共生性生态圈，进一步增强华源控股的规模优势，增加与大客户合作的黏性；另一方面，由于金属包装行业的下游客户一般都会选择长期合作的供应商共同进行生产布局，募投项目也将进一步扩大公司规模，稳固公司已有市场的同时开拓新市场，进一步深化产业布局，增强公司盈利能力，加速提升公司整体竞争力。</p> <p>2、华源的天花板在哪里？鉴于当前金属包装行业的天花板略低这个问题，后续怎么来保持利润的一个稳步增长？华源的护城河效应怎么体现？</p> <p>华源控股一直致力于金属包装产品的研发、设计、生产和销售业务。公司多年深耕化工罐领域，已成为颇具规模的行业领先企业，公司目前已在全国范围设有多个生产基地，以苏州为中心点，建立起了涵盖全国的服务网络，为各类金属包装用户提供全方位的包装解决方案。</p> <p>2018年华源控股并购塑料包装企业瑞杰科技，正式进军塑料包装领域，实现金属包装与塑料包装并行，并成为国内唯一一家具有多品种、全品类化工涂料包装容器提供能力的供应商。瑞杰科技拥有较多与华源控股重叠和一致稳定的客户，较强的跨区域服务能力和研发实力，产销量逐年增长，发展向好。在当前市场环境下，通过此次并购，华源控股能够有效平抑化工罐原材料涨价给企业带来的业绩压力，丰富产品结构，提升公</p>

司整体盈利水平，抗风险能力和行业竞争力。

华源控股不仅具有成熟的生产技术和良好的上下游合作关系，同时进军塑料包装市场提高抗市场风险能力，拥有全面的化工罐产业链条，完整的业务链条，不仅使华源控股可以及时、快速满足客户的需求，增加客户黏性，提升公司产品的竞争力，也可以大幅降低公司生产成本，提升公司盈利能力，使公司具有较强的抵御风险能力。

3、能否介绍一下华源当前在食品包装领域的布局？食品包装为什么会优先考虑做调味料包装，后续这方面的规划？

杂罐主要用于固体食品、日用文具、桌上用品、保健品、玩具和礼品的包装。目前杂罐产值约占金属包装行业产值的 9%。杂罐占公司收入比重较低，但产品附加值高，市场前景广阔。公司正充分利用自身的自动化设备改造技术、印涂铁技术和模具开发技术优势，积极介入高端杂罐领域，并取得良好进展。

金属盖主要用于蔬菜、果酱和调味品等食品的包装配套。目前金属盖产值约占金属包装行业产值的 15%。金属盖在公司收入中占比不高。公司设立后初期金属盖为主要业务之一，积累了丰富的经验和良好的技术，未来公司将以此为依托，稳步拓展金属盖业务，力争将该项业务发展成为公司的重要业务之一。

食品罐主要用于奶粉、营养粉和调味品以及果蔬、肉类、水产等各类加工食品的包装。目前食品罐产值约占金属包装行业产值的 11%。目前公司在食品罐生产设备技术改造、工艺设计方面已基本成熟，未来随着新客户的不断开拓，食品罐可能成为公司新的利润增长点，从而实现公司的多元化发展，提高公司的抗风险能力。

公司现有的食品类客户有海天、老干妈等知名调味品公司，后续会继续坚持走高端路线，进一步做好客户服务，提高产品附加价值。

4、公司相较于现在已经在做食品包装的企业，有什么优势？我们的成本控制是否会更低？

在金属化工罐领域，公司已发展成国内为数不多的领先企业之一；同时，公司在印涂铁业务、杂罐、金属盖、食品罐领域，也取得良好进展。公司将技术革新视为推动公司进步的源动力，一直致力于包装领域相关技术的研发和创新工作，并逐步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。公司技术优势表现在：

(1) 公司拥有较强的工艺路线优化设计能力，能迅速响应客户新产品开发、促销需求；

(2) 公司高端优质客户应中国市场环境的需要，非常重视产品的防伪性能，公司的相关技术能很好满足其需求；

(3) 化工罐生产具有小批量多批次、品种规格多的特点，产品原材料单耗一般较其他金属包装产品高，公司在如何降低化工罐产品原材料单耗水平、提高原材料利用率方面有着独到的生产工艺和技术；

(4) 高端优质客户对产品质量要求苛刻，公司技术能力保证产品检测高于行业标准；

(5) 公司具有较强的设备技术改造能力，能够使成本较低的设备经过技术改造后，技术性能得到提升，有效降低固定资产投资规模；

(6) 公司拥有多项发明专利并在生产经营中得到有效应用，在国内包装行业具有非常明显的技术比较优势；

(7) 公司在对外合作方面，与江南大学、全球知名金属包装企业东洋制罐株式会社有着良好的合作关系，公司的技术理念能紧贴国际先进技术趋势。

5、公司的生产效率如何？当前的人工成本一直在上升，华源如何解决这方面一个问题

公司生产布局完善合理，拥有长期、稳定、优质的高端客户资源，依赖完整的业务链和技术研发不断改善质量、降低材料损耗、提高生产效率、增强产品功能性及提升市场反应能力；通过技术改造，以实现金属包装罐“多工位一体化”为总体目标，改进、研发关键技术与设备，实现生产线单线多工位互联生产，集成创新研发整线缩短，进一步降低工位需求，提高生产效率和产品综合竞争力。

6、环保政策越来越严厉，对于公司有没有什么影响？

公司一向紧跟环保趋势，通过对生产线进行技术升级改造，工艺改进，清洁能源使用，做到源头控制，清洁生产，多措并举，践行绿色发展。金属包装也具有环保、回收利用高、机械性能好、阻隔性能优异、保质期长、易于实现自动化生产、装潢精美、形状多样等优点。

7、包装这个行业，对于其他国外企业，华源的优势在哪里？立邦，壳牌等企业为何都选择在国内与华源合作，相比市场上其他竞争对手，我们的优势在哪些方面？请介绍一下，包括生产管理，成本管控等

(一) 公司为国内领先的包装生产企业之一，产品种类齐全，满足客户多元化需求的能力较强

公司拥有金属包装和塑料包装专业化的生产、检测设备，已形成完整的产品系列和齐全的产品规格。公司现有金属包装主要产品涉及“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。

公司现有塑料包装主要产品为注塑类包装容器、吹塑类包装容器、家具家电类产品等，注塑类包装容器包括“圆桶、直桶、椭圆桶”，拥有1L-25L的规格，能够及时满足客户的需求。

（二）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，主要客户阿克苏、立邦、艾仕得、PPG等均为国际大型化工涂料企业。在与这些高端客户合作的过程中，相关客户对供应商全面、严格的审核要求促进公司在各方面不断学习、提高，受益于此，公司逐步在市场上树立起良好的品牌形象，自公司成立以来主营业务一直保持持续稳定增长的态势，报告期内公司高端客户群体得到进一步稳固。

公司塑料包装业务主要客户有壳牌、美孚、康普顿、汉高等多家国内外知名企业，并且公司已建立了成熟的产品运营机制，在品牌和产品营销上积累了丰富的经验。

（三）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

公司是国内少有的同时具备金属包装、塑料包装产品工艺设计改造、模具开发、生产销售、设备研制改造等完整业务链条的包装企业，公司可以及时、快速满足客户的需求，公司与客户之间黏性强，公司产品竞争力大。同时，拥有完整业务链条也能降低公司生产成本，提升公司盈利能力。

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，逐步成为行业中的包装方案解决商。

（四）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，在华东地区、华南地区、华北地区、西南地区、华中地区分别设有生产基地，相应为公司长江三角洲、珠江三角洲、环渤海地区、成渝经济圈及中部核心区域的相关客户提供服务。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

	<p>大减少了物流成本；三是满足了大客户扩张的需要，为客户的生产带来便利，增强公司与客户合作的紧密性。</p> <p>（五）在技术领域，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。公司将技术革新视为推动公司进步的源动力，一直致力于包装领域相关技术的研发和创新工作，并逐步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。</p> <p>（六）优秀的管理团队和人才优势</p> <p>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、塑料包装行业经营管理和技术研发经验，对行业现状及发展趋势具有敏锐的洞察力和把握能力，并充分发挥高效经营决策的优势，使得公司整体经营能力得到不断提升。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。</p>
附件清单 (如有)	无
日期	2019年12月10日