

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：2024-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	中信证券：卢泉槽
时间	2024年11月27日 上午10:00—11:10
地点	苏州市吴江区松陵镇夏蓉街199号华源控股创新中心办公室
上市公司接待 人员姓名	沈俊杰，蔡昌玲，沈轶，杨彩云
投资者关系活 动主要内容介 绍	<p>1、公司主要的生产基地？</p> <p>答：目前公司已在苏州、广州、天津、成都、咸宁、常州等地设立了生产基地，初步形成覆盖全国的产业布局。公司采取紧跟客户的布局，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，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>2、公司对新能源业务的战略定位和发展规划如何？收购后该项业务发展进度如何，主要客户有哪些？未来是否会有产能、客户拓展计划？金属罐和电池精密结构件的异同点都有哪些？公司原来在化工罐、食品罐、塑料包装方面积累的技术是否能够复用？</p> <p>答：公司完善自身产品结构夯实包装主业的同时，继续将技术创新和工艺转型视为推动公司进步的源动力，在产业“数字化”和“智能制造”变革中，通过智能装备的持续升级与开发导入，实现整线能耗的降低，沉淀技术专利，更加注重产品包装的安全与</p>

稳定、积极响应客户的服务需求，持续改进包装产品全过程的生产与服务方式，完善业务链各环节的技术工艺，确保为客户提供优质产品。走产品高端化、精细化路线，增强公司整体盈利能力与市场抗风险能力，实现高质量发展。

公司收购全能精密后，业务新增电池精密结构件。公司把在金属包装领域二十余年成熟的生产制造管理经验以及规模化生产能力和产品质量控制能力与交易标的优势互补，把原有金属包装产品的生产制造与目标公司精密结构件产品制造融合，拓展新赛道业务板块；同时以更先进、更全面的技术、经验及产业配套，保证产品高精密度与质量的稳定性、提升生产效率、降低材料耗用、保证产品高精密度与质量安全的稳定性。

电池精密结构件封装壳体也隶属于金属包装，封装壳体作为电芯内活性物质与外界全生命周期的屏障，是各类电池的重要组成部分。随着电池应用场景不断拓宽，尤其是近年来电动工具、电动轻型车、电动汽车、新型储能等应用的兴起，封装壳体的市场容量呈现显著增长。随着电池能量密度的提升，电池精密结构件对电池安全性的保障显得愈发重要，高端电池结构件市场仍有巨大增长潜力。

3、塑料包装主要客户有哪些？目前公司在这些客户中的订单份额水平？

答：塑料包装主要客户有壳牌、美孚、立邦、德高、胜牌、碧辟、道达尔能源、雪佛龙、SK、庞贝捷、汉高等，我们是这些客户的主要供应商。

4、公司塑料包装业务未来发展的定位和展望如何？禁塑令是否会对公司塑料包装业务产生影响？

答：公司塑料包装在细分行业已经是龙头企业，并配合客户供应绿色包装。目前我们正在积极开拓食品、医疗和半导体等行业，并期待在这些领域取得突破。

禁塑令虽然会对整个塑料包装行业带来一定的影响，但对我们公司的影响微乎其微。我们主要客户都是能源行业的巨头，都在积极响应减碳政策。我们也在积极配合客户减碳要求，实施客户 PCR 产品方案，以应对禁塑令带来的挑战。我们有信心通过技术创新、市场拓展和客户合作，实现可持续发展，为客户和社会创造更多价值。

5、马口铁的价格下行是否对公司毛利率有帮助？公司是否会有相关原材料套保或其他对冲机制？成本向下游传导的机制是否顺畅？

公司采购规模大、需求稳定、信誉度高，已与供应商形成了良好的合作关系。

公司金属包装生产所用的主要原材料为马口铁，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

	<p>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。</p> <p>期货市场没有直接的马口铁产品，公司目前未开展原材料套保或其他对冲机制。</p> <p>公司塑料包装主要原材料为聚丙烯（PP）、高密度聚乙烯(HDPE)等塑料颗粒，原材料价格受国际原油市场供需影响波动较大。为了有效应对原材料价格的影响，公司已经采取了加强与供应商合作关系，多渠道备货；根据市场行情调节库存；销售价格回调机制转移风险等多项措施。</p> <p>6、未来资本支出规划如何？是否会有进一步的收购计划？</p> <p>答：公司在深耕包装主业的同时，积极寻找新能源等相关业务市场机会，希望在为公司整体战略服务的基础上，开拓新业务，促进公司健康可持续发展；如有实际进展，公司将按照相关规定披露公告。</p>
附件清单 (如有)	无
日期	2024 年 11 月 27 日