

证券代码： 301501

证券简称： 恒鑫生活

合肥恒鑫生活科技股份有限公司

投资者关系活动记录表

编号： 2025-001

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 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 东方财富证券 赵树理 浦银安盛基金 李俐璇
时间	2025年5月13日(周二) 下午 15:30~16:30, 上午 10:00~11:30
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、公司会议室
上市公司接待人员姓名	1、恒鑫生活 董事长、总经理严德平 2、恒鑫生活 董事、财务总监陈波 3、恒鑫生活 董事、董事会秘书孙小宏 4、独立董事周蕾 5、保荐代表人陈功
投资者关系活动主要内容介绍	<p>1、请问一季度利润中有多少是补贴？</p> <p>尊敬的投资者，您好！2025年Q1公司计入当期损益的政府补助金额为4,190万元，投资者可查阅于2025年4月25日在巨潮资讯网披露的《2025年一季度报告》，感谢您对公司的关注！</p> <p>2、高管您好，能否请您介绍一下本期行业整体和行业内其他主要企业的业绩表现？谢谢。</p> <p>尊敬的投资者，您好！公司所处行业整体稳中向好，同行业上市公司请查询相关公司报告。感谢您对公司的关注！</p> <p>3、泰国基地生产情况，还有是否与京东外卖有合作计划</p>

尊敬的投资者，您好！目前，公司生产、运营正常，订单交付正常。2025年4月份，泰国工厂完成首批产品出货。目前正处于产能快速爬坡阶段，公司会在2025年全力推进泰国生产基地的生产运营；公司与京东暂未进行合作。感谢您对公司的关注！

4、请问贵公司2025年Q1财报当中，为什么扣非利润增长很少，还不到1%，这是因为上游客户压价造成的吗？因为我发现今年Q1纸浆价格是下跌的。谢谢。

尊敬的投资者，您好！2025年Q1扣非利润增长不到1%，并非单纯由上游客户压价造成。尽管Q1纸浆价格下跌，但除销售价格因素影响之外，利润增长还受多因素综合影响，如产品销售结构变化、原材料价格波动、研发投入增加、薪酬及折旧费用增加、上市费用等。公司已于2025年4月25日披露了《2025年一季度报告》，投资者可查阅了解公司整体经营情况及相关财务数据等信息。感谢您对公司的关注！

5、尊敬的领导您好！非常感谢您和管理层响应我们股东的要求，年报有分红和转4.5股，希望这些在股东大会后可以尽快实施！！因为有些公司除权和送转会延缓比较久，效率太低不好！这对于提升流动性和提高估值真的是越快越好！！请问方便在5月股东大会结束后翌日实施吗？谢谢！

尊敬的投资者，您好！非常感谢您的建议，公司将严格依据法律法规和《公司章程》的规定推进相关事项，具体实施时间将结合公司实际情况确定，并通过公告及时对外披露。请以公司后续官方公告为准。感谢您对公司的关注！

6、董事长，董事会的各位成员你们好。
贵司主打的产品是什么？可降解类塑料制品占公司销售多少比重？

尊敬的投资者，您好！公司的主要产品为可降解餐饮具，2024年占销售额的比例约为55%。感谢您对公司的关注！

7、【查询-001】高管您好。请问贵公司本期财务报告中，盈利表现如何？谢谢。

尊敬的投资者，您好！2024 年，公司营业收入较上年增长 11.86%，归母净利润较上年增长 2.82%，扣非归母净利润较上年增长 1.19%，投资者可查阅于 2025 年 4 月 25 日在巨潮资讯网披露的《2024 年年度报告》，感谢您对公司的关注！

8、领导，您好！我来自四川大决策 海外市场收入占比超 40，欧盟新版《包装和包装废弃物法规》对出口认证的影响如何评估？

尊敬的投资者，您好！《包装和包装废弃物法规》提到：支持创新包装材料的开发和应用，减少化石基塑料依赖，鼓励企业使用可降解和可循环材料，公司可生物降解产品使用的为生物基材料，契合欧盟新版《包装和包装废弃物法规》的要求。此外，公司可生物降解产品已经获得 DIN（指 DIN CERTCO，德国标准协会认证中心）堆肥认证。感谢您对公司的关注！

9、【查询-002】高管您好，请问贵公司未来盈利增长的主要驱动因素有哪些？谢谢。

尊敬的投资者，您好！公司未来收入增长主要来源于以下几个方面：（1）公司在可降解领域积累了较多核心技术，具有一定的竞争优势，随着禁限塑政策的逐步推进，有利于公司可降解产品的销售；（2）公司积累了较多咖啡、茶饮、商超等领域的优质客户，下游客户收入增长带动公司业绩持续提升；（3）公司产能逐步释放；（4）新产品研发推广。感谢您对公司的关注！

10、尊敬的领导您好！请问 2025 年第二季度国内三大外卖平台都在搞补贴的情况之下，对 2025 第二季度贵公司产品的出货量有什么影响？

尊敬的投资者，您好！咖啡、奶茶订单量增加，将对公司的产品销售有一定的积极影响。感谢您对公司的关注！

11、董事长你好，贵司主打的产品是什么，可降解餐饮具占公司销售额多大比例？贵司近期有无开发新产品？

尊敬的投资者，您好！公司的主要产品为可降解餐饮具，2024 年占销售额的比例约为 55%；公司非常注重新产品、新工艺的研发

工作，持续向客户推出新产品。感谢您对公司的关注！

12、Q1 扣非利润比较低的原因有哪些？谢谢。

尊敬的投资者，您好！公司 2025 年 Q1 扣非净利润较 2024 年 Q1 略有增长。感谢您对公司的关注！

13、您好！想请教几个问题：1、公司 2025Q1 净利润增速快于营业增速的主要原因是什么？2、公司认为未来的主要增长点在哪哪些方面？3、外卖大战对公司是否可解读为利好（因补贴导致咖啡奶茶等订单量增加）？4、公司所处细分行业竞争格局较为分散，是否未来可能存在价格战的可能？降价抢竞争对手？公司如何评估未来产品价格及毛利率的走势？5、泰国工厂主要面向哪些客户或市场？是预计今年满产吗？

尊敬的投资者，您好！1、公司 2025 年 Q1 公司政府补助条件达成，营业外收入增长，使得净利润增速快于营业收入增速；2、

（1）公司在可降解领域积累了较多核心技术，具有一定的竞争优势，随着禁限塑政策的逐步推进，有利于公司可降解产品的销售；

（2）公司积累了较多咖啡、茶饮、商超等领域的优质客户，下游客户收入增长带动公司业绩持续提升；（3）公司产能逐步释放；

（4）新产品研发推广。3、咖啡、奶茶订单量增加，对公司的产品销售有一定的积极影响；4、尽管目前所处行业竞争格局比较分散，但少量大型企业拥有高端品牌客户、高精度生产技术、大规模生产能力、全方位服务能力，保持较高的毛利率和利润水平；5、公司泰国工厂已于 2025 年 4 月进入常态化生产，主要承接美国市场订单，目前正处于产能快速爬坡阶段，公司会在 2025 年全力推进泰国生产基地的生产运营。感谢您对公司的关注！

14、您好！想请教几个问题：1、公司 2025Q1 净利润增速快于营业增速的主要原因是什么？2、公司认为未来的主要增长点在哪哪些方面？3、外卖大战对公司是否可解读为利好（因补贴导致咖啡奶茶等订单量增加）？4、公司所处细分行业竞争格局较为分散，是否未来可能存在价格战的可能？降价抢竞争对手？公司如何评估未来产品价格及毛利率的走势？5、泰国工厂主要面向哪些客户

或市场？是预计今年满产吗？

尊敬的投资者，您好！1、公司 2025 年 Q1 公司政府补助条件达成，营业外收入增长，使得净利润增速快于营业收入增速；2、（1）公司在可降解领域积累了较多核心技术，具有一定的竞争优势，随着禁限塑政策的逐步推进，有利于公司可降解产品的销售；（2）公司积累了较多咖啡、茶饮、商超等领域的优质客户，下游客户收入增长带动公司业绩持续提升；（3）公司产能逐步释放；（4）新产品研发推广。3、咖啡、奶茶订单量增加，对公司的产品销售有一定的积极影响；4、尽管目前所处行业竞争格局比较分散，但少量大型企业拥有高端品牌客户、高精度生产技术、大规模生产能力、全方位服务能力，保持较高的毛利率和利润水平；5、公司泰国工厂已于 2025 年 4 月进入常态化生产，主要承接美国市场订单，目前正处于产能快速爬坡阶段，公司会在 2025 年全力推进泰国生产基地的生产运营。感谢您对公司的关注！

15、恒鑫生活海南和泰国的产能已经投产了么，二季度能有多少产量和产值，募集资金的项目什么时候可以投产，可以产生多少产量和产值

尊敬的投资者，您好！公司海南和泰国已经投产，募投项目-年产 3 万吨 PLA 可堆肥绿色环保生物制品项目也已投产。感谢您对公司的关注！

16、公司发展目标是什么

尊敬的投资者，您好！公司的发展目标为“成为全球环境保护事业的先行者”，具体详见公司 2024 年年度报告，感谢您对公司的关注！

17、您好 想请教一下：1、在可降解领域 公司的主要竞争对手是哪些？公司与之相比 竞争优势在哪里？2、公司的毛利率净利率与富岭股份相比高一些，请问核心原因是什么？

尊敬的投资者，您好！公司在可降解领域的主要竞争对手包括上市公司家联科技、富岭股份。公司凭借全流程加工生产能力，纸制品和塑料制品相结合、产品种类丰富，可降解餐饮具生产、研发

技术能力，内外贸相互补充，丰富稳定的头部客户资源、产能规模效应及质量控制，在市场竞争中具备竞争优势，也是公司毛利率相对较高的原因。感谢您对公司的关注！

18、严董您好！请问公司今年的主要发展方向有哪些？取得了什么效果和进展？

尊敬的投资者，您好！2025 年公司计划深化全球化布局，提升国际竞争力；持续加码研发，推动绿色技术革新；进一步落实募投项目建设，巩固市场领先地位；完善人才体系，激发组织活力；强化公司治理与信息披露，夯实上市企业发展根基。目前公司生产经营正常。感谢您对公司的关注！

19、请问贵公司的主要竞争对手你们认为有哪些？对你们公司的产品构成威胁的。

尊敬的投资者，您好！公司的主要竞争对手有家联科技、富岭股份等。公司凭借全流程加工生产能力，纸制品和塑料制品相结合、产品种类丰富，可降解餐饮具生产、研发技术能力，内外贸相互补充，丰富稳定的头部客户资源、产能规模效应及质量控制，在市场竞争中具备竞争优势。感谢您对公司的关注！

20、请问公司对于今年的业绩预期如何，尤其是在关税暂缓的当今形势下，泰国工厂预计会增加多少额外的业绩呢？

尊敬的投资者，您好！目前，公司生产、运营正常，订单交付正常。2025 年 4 月份，泰国工厂完成首批产品出货。目前正处于产能快速爬坡阶段，公司会在 2025 年全力推进泰国生产基地的生产运营。感谢您对公司的关注！

21、主持人好：请嘉宾介绍一下公司的行业前景和盈利能力怎么样

尊敬的投资者，您好！受益于餐饮行业、大型企业及机构、民用航空、家庭日用消费等方面需求的增长以及消费升级，公司所处纸制与塑料餐饮具市场整体规模呈上升趋势。公司是行业内优势企业，具有较强的竞争能力和盈利能力。感谢您对公司的关注！

22、请问公司的出口占比是多少？是否受到中美关税政策影响？公司有何应对措施？

尊敬的投资者，您好！2024 年公司外销收入占比 38.09%。公司对美销售受到中美关税政策的一定影响，但公司对美国的销售收入占公司整体的销售收入占 10%左右，因此对公司的整体业务影响有限且可控；一方面公司在泰国建厂，主要承接美国市场订单，目前，公司对美国业务稳定，公司生产、运营正常，订单交付正常；另一方面公司会持续关注相关政策变化，研究外部不确定因素对公司造成的可能性影响，并通过深化客户关系，商务洽谈、加强品牌建设、海外生产等多种举措积极应对。感谢您对公司的关注！

23、您好！想请教几个问题：1、公司 2025Q1 净利润增速远快于营收增速的主要原因；2、如何看公司未来的主要增长点？3、外卖大战对公司是否可以解读为利好（因为咖啡奶茶等订单量增加）？4、因为公司所处细分行业竞争格局比较分散，未来是否可能会有价格战以抢夺客户？公司对产品价格及毛利率未来走势如何看待？5、公司未来拓展客户或市场的方向？

尊敬的投资者，您好！1、公司 2025 年 Q1 公司政府补助条件达成，营业外收入增长，使得净利润增速快于营业收入增速；2、（1）公司在可降解领域积累了较多核心技术，具有一定的竞争优势，随着禁限塑政策的逐步推进，有利于公司可降解产品的销售；（2）公司积累了较多咖啡、茶饮、商超等领域的优质客户，下游客户收入增长带动公司业绩持续提升；（3）公司产能逐步释放；（4）新产品研发推广。3、咖啡、奶茶订单量增加，对公司的产品销售有一定的积极影响；4、尽管目前所处行业竞争格局比较分散，但少量大型企业拥有高端品牌客户、高精度生产技术、大规模生产能力、全方位服务能力，保持较高的毛利率和利润水平；5、在客户选择上，公司优先与知名度高、发展潜力大且注重品质与环保的头部茶饮品牌合作，借势提升品牌影响力与订单稳定性。客户拓展方面，公司将依托产品优势及技术优势，多渠道继续拓展新的客户资源，同时本着服务好客户的理念，深入挖潜现有客户需求。通过

国内外专业展会、专业杂志、网络平台等各种平台进行品牌宣传，积极参与行业协会举办的各种活动，提高公司品牌在行业内的知名度。感谢您对公司的关注！

24、公司高管好，想请问公司的泰国工厂是否正式投产？目前出货情况怎么样？

尊敬的投资者，您好！公司泰国生产基地已经竣工并投入生产，生产直接对接海外市场，主要承接美国的订单。2025年4月份，泰国工厂完成首批产品出货，目前正处于产能快速爬坡阶段。感谢您对公司的关注！

25、【查询-004】高管您好，请问您如何看待行业未来的发展前景？谢谢。

尊敬的投资者，您好！受益于餐饮行业、大型企业与机构、民用航空、家庭日用消费等方面需求的增长以及消费升级，公司所处纸制与塑料餐饮具市场整体规模呈上升趋势。感谢您对公司的关注！

26、你好，请问第二季度比第一季度预增多少？

尊敬的投资者，您好！请以公司后续的公告和定期报告为准。感谢您对公司的关注！

27、各位领导，能介绍下目前的主要客户和下一步的规划吗

尊敬的投资者，您好！公司主要客户为头部咖啡、茶饮品牌以及大型商超。下一步，公司将依托产品优势及技术优势，多渠道继续拓展新的客户资源，同时本着服务好客户的理念，深入挖掘现有客户需求。通过国内外专业展会、专业杂志、网络平台等各种平台进行品牌宣传，积极参与行业协会举办的各种活动，提高公司品牌在行业内的知名度。感谢您对公司的关注！

28、感谢公司领导回答了我之前提出的问题，我还有另外一个问题，就是目前泰国工厂是否正常出货？公司外销比例占比多大？PLA 完全依赖外部采购吗？谢谢。

尊敬的投资者，您好！目前，公司泰国工厂已经正常出货；2024

年，公司外销占比约为 38%；公司对外采购 PLA 粒子，经改性后加工生产成 PLA 类餐饮具对外销售。感谢您对公司的关注！

29、您好，请问 2025 年是否有新客户的接洽？以及是否计划中的利润增长点预期？公司在未来准备如何提升营收及利润率？

尊敬的投资者，您好！公司持续进行新客户的开发。公司未来收入增长主要来源于以下几个方面：（1）公司在可降解领域积累了较多核心技术，具有一定的竞争优势，随着禁限塑政策的逐步推进，有利于公司可降解产品的销售；（2）公司积累了较多咖啡、茶饮、商超等领域的优质客户，下游客户收入增长带动公司业绩持续提升；（3）公司产能逐步释放；（4）新产品研发推广。感谢您对公司的关注！

30、公司领导好，马上要到夏季，是新茶饮的爆发期，除了原有客户外，想请问贵公司 2025 年是否存在新增客户，对营收影响如何？

尊敬的投资者，您好！公司非常注重新客户的开拓工作，近几年销售规模稳步扩大，除对老客户销售规模有所增长之外，亦得益于新客户的有效拓展。感谢您对公司的关注！

31、您好，我想了解下 咱们公司今年下半年，有没可能进入快递包装领域？

尊敬的投资者，您好！公司暂时没有进入快递包装领域。感谢您对公司的关注！

32、请问现在 5 月 13 号股东人数多少？

尊敬的投资者，您好！公司会在定期报告中披露对应时点的股东人数。投资者也可向公司提供证明其持有公司股份的种类以及持股数量的书面文件，公司经核实股东身份后按照要求予以提供。感谢您对公司的关注！

33、未来的销售增长点是哪些，占比会是多少。

尊敬的投资者，您好！公司未来收入增长主要来源于以下几个方面：（1）公司在可降解领域积累了较多核心技术，具有一定的

竞争优势，随着禁限塑政策的逐步推进，有利于公司可降解产品的销售；（2）公司积累了较多咖啡、茶饮、商超等领域的优质客户，下游客户收入增长带动公司业绩持续提升；（3）公司产能逐步释放；（4）新产品研发推广。感谢您对公司的关注！

34、请问贵公司受近期中美关税政策的影响以及应对措施？谢谢！

尊敬的投资者，您好！2024年，公司对美国的出口销售收入占营业收入的比例约为10%，美国此次加征关税，对公司的整体业务影响有限且可控；目前，公司对美国业务相对稳定，公司生产、运营正常，订单交付正常。此外，公司会持续关注相关政策变化，研究外部不确定因素对公司造成的可能性影响，并通过深化客户关系，商务洽谈、加强品牌建设、海外生产等多种举措积极应对，保障经营稳健性。感谢您对公司的关注！

35、请问二季度公司泰国工厂出口的关税税率是多少？目前泰国工厂的产能利用率是多少？泰国工厂的设计年产能是多少？

尊敬的投资者，您好！不同国家和地区的关税政策有差异，公司将持续关注相关政策变化。2025年4月份，泰国工厂完成首批订单交付并进入常态化生产阶段，目前泰国工厂生产正常，产能正在逐渐爬坡中。感谢您对公司的关注！

36、尊敬的领导您好！请问公司有潜在的股权激励计划吗？假如有，大概会是怎样的呢？

尊敬的投资者，您好！公司目前没有股权激励计划，如有相关计划将严格按照监管要求履行信息披露义务，请以公司公告为准。感谢您对公司的关注！

37、尊敬的领导您好！请问公司目前产能利用率怎样？未来3年公司的业绩目标规划是多少呢？

尊敬的投资者，您好！公司产能利用率情况及未来3年业绩目标规划详细内容可参见公司年报，年报对过往经营业绩做了全面总结，并基于市场趋势、公司战略及资源状况对未来发展目标进行了

阐述。公司已于 2025 年 4 月 25 日在巨潮资讯网披露了《2024 年年度报告》，投资者可查阅了解公司经营情况及未来规划。感谢您对公司的关注！

38、尊敬的领导您好！现阶段，假如出口美国受阻，美国客户有哪些全球的供应商可以备选？您可以分别说一下它们的竞争优势和劣势吗？

尊敬的投资者，您好！公司尊重客户的选择与决策，不同客户会根据自身的采购策略和需求选择供应商。各个供应商的优势与劣势会因多种因素而异，包括但不限于产品特性、价格、服务、地理位置等。具体相关信息建议直接咨询相关客户或供应商，公司也会按照信息披露规则，在定期报告或相关公告中披露与经营情况相关的重要信息。感谢您对公司的关注！

39、尊敬的领导您好！请问泰国工厂的人力资源成本大概是怎样的，人均薪酬大概是多少？

尊敬的投资者，您好！泰国工厂的人力资源成本及人均薪酬按照当地法律规定执行，会综合考虑当地的经济水平、生活成本、行业薪酬标准以及劳动力市场供需状况等因素。公司会遵守当地法律法规，保障员工合法权益，同时也会在定期报告等信息披露文件中，按照要求披露与子公司经营相关的重大信息。感谢您对公司的关注！

40、尊敬的领导您好！请问公司和同行富岭股份，众鑫股份等相比较有哪些突出的护城河或者优势呢？

尊敬的投资者，您好！公司作为一家从事纸制与塑料餐饮具研发、生产和销售的高新技术企业，具备产品全流程的生产能力，产品覆盖快餐、外卖、饮品等领域，并远销亚洲、北美洲、大洋洲、欧洲等多个国家和地区；公司在可生物降解餐饮具领域具有优势地位，公司连续 6 年入选中国轻工业降解塑料十强企业，获评国家级专精特新“小巨人”企业、安徽省“专精特新”冠军企业等称号，多款产品获得国家级绿色设计产品认证；作为中国塑料加工工业协

会降解塑料专业委员会副会长单位，公司主导或参与多项国家标准制定，拥有较强的技术实力、行业影响力与全球化布局能力。感谢您对公司的关注！

41、尊敬的领导您好！因为有些公司除权和送转会延缓比较久，效率太低不好！这对于提升流动性和提高估值不利！！请问方便在5月股东大会结束后翌日实施吗？

尊敬的投资者，您好！非常感谢您的建议，公司将严格依据法律法规和《公司章程》的规定推进相关事项，具体实施时间将结合公司实际情况确定，并通过公告及时对外披露。请以公司后续官方公告为准。感谢您对公司的关注！

42、公司进入可降解行业比较早，存在一定的技术积累，未来是否有新的发展方向？

尊敬的投资者，您好！公司从2008年开始研究开发可生物降解材料于纸制与塑料餐饮具的应用，形成了自身核心技术，使得公司在产品性能、稳定性、规模化等方面形成优势。

公司将围绕公司的战略目标，集中实施公司的技术开发战略。公司将基于现有的PLA粒子改性与淋膜技术，PLA片材制备技术、纸杯高速成型技术等核心技术，围绕国家在可生物降解制品方面的政策导向，面向客户差异化的市场需求，持续追踪国内外市场动态信息和技术前沿，进行新技术、新产品、新工艺、新材料、新装备的研究与开发，在新产品、新技术、新材料、新工艺等若干方面形成创新成果，不断地推出个性化、系列化的产品，形成具有自主知识产权的主导产品和核心技术。感谢您对公司的关注！

43、公司是国内茶饮品牌核心供应商，是否存在单一客户依赖性？

尊敬的投资者，您好！2024年，公司前五名客户合计销售金额占年度销售总额比例41.27%，不存在向单个客户销售比例超过营业收入50%或严重依赖于少数客户的情况。公司的客户多为连锁型、长期合作企业，订单稳定；公司同时积极拓展新客户与区域市场，

	<p>降低单一客户依赖风险。未来，公司将通过加快产品和技术创新，开发新产品，多元化的市场服务，争取更多的市场份额。感谢您对公司的关注！</p> <p>44、泰国工厂已经投产，泰国工厂市场定位？其产能爬坡早期对于毛利率的影响？</p> <p>尊敬的投资者，您好！公司泰国工厂已于 2025 年 4 月进入常态化生产，主要承接美国市场订单。短期产能爬坡阶段的固定成本分摊及效率波动短期内可能对毛利率产生影响。但随着产能爬坡、生产效率提升等，逐步释放规模效应。同时，公司通过成本控制、效能优化、提升智能制造水平等方式降本增效，减少相应的成本压力；公司始终密切关注原材料市场价格变化趋势，多举措降低原材料对产品成本和毛利率的影响。感谢您对公司的关注！</p> <p>45、关税对公司的影响有多大？公司如何应对？</p> <p>尊敬的投资者，您好！公司对美国的销售收入占公司整体的销售收入占 10%左右，对公司的整体业务影响有限且可控；一方面公司在泰国建厂，主要承接美国市场订单，目前，公司对美国业务稳定，公司生产、运营正常，订单交付正常；另一方面公司会持续关注相关政策变化，研究外部不确定因素对公司造成的可能性影响，并通过深化客户关系，商务洽谈、加强品牌建设、海外生产等多种举措积极应对。感谢您对公司的关注！</p>
附件清单（如有）	无
日期	2025-05-13