

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：2025-IR001

投资者关系 活动类别	☐特定对象调研 ☐分析师会议 ☐媒体采访 ☒业绩说明会 ☐新闻发布会 ☐路演活动 ☐现场参观 ☐其他
参与单位名称 及人员姓名	线上参与华源控股 2024 年度网上业绩说明会的投资者
时间	2025 年 04 月 16 日（星期三）下午 14:00-16:00
地点	“华源控股投资者关系”微信小程序
上市公司接待 人员姓名	董事长、总经理：李志聪先生 独立董事：吴青川先生 财务总监、董事会秘书：邵娜女士
投资者关系活 动主要内容介 绍	1、问：请问公司在食品包装领域接下来有哪些具体的市场拓展计划和措施，以推动营收增长？ 答：您好，感谢关注。食品包装方面，公司致力于产品包装新技术、新材料、新工艺的研究开发，与国内高校、科研院所等保持长期的产学研合作，共同探索材料，工艺，标准等的开发应用。谢谢。 2、问：公司净利润的大幅增长主要得益于哪些方面？ 答：您好，感谢关注。2024 年度，公司在行业竞争加剧的形势下迎难而上，围绕公司战略和业务策略，积极开拓国内外市场，挖掘客户需求，同时持续推进精益化管理，通过工艺优化、流程改善等举措提高生产效率，与去年同期相比，公司营业收入、毛利率及利润均实现增长。同时公司深入内部挖潜，降低成本费用。近年来公司持续推进精细化管理、对标提升等内部管理专项行动，进一步强化成本费用的管控，取得一定成效，财务费用等同比下降。谢谢。 3、问：公司本期盈利水平如何？ 答：您好，感谢关注。公司 2025 年一季度经营正常，具体财务数据请见公司 2025

年 4 月 23 日即将披露的一季度报告，谢谢。

4、问：在塑料包装业务方面，公司与众多知名企业合作，且已是细分行业龙头。但面对市场竞争加剧以及环保政策趋严，公司未来在塑料包装业务上，除了开拓食品、医疗和半导体等新领域，在产品绿色环保升级上有哪些具体规划？比如是否会加大可降解塑料包装产品的研发与生产投入，以顺应市场绿色发展趋势？

答：您好，感谢关注及建议。在国内金属包装化工罐行业和塑料包装行业，公司在技术、质量、设备、管理及高端客户服务等多方面已形成较为明显的核心竞争优势。公司塑料包装业务主要客户有壳牌、美孚、康普顿、大连石油化工、汉高、雪佛龙等多家国内外知名企业，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，并获得壳牌颁发的 2024 年度最佳质量供应商；珠海瑞杰获得中国石化润滑油颁发的 2024 年度优秀供应商奖、壳牌颁发的 2024 年度最佳业务支持奖等荣誉。管理层将持续关注有利于公司发展的方向，积极探索其他领域合作。谢谢。

5、问：公司之后的盈利有什么增长点？

答：您好，感谢关注。公司目前聚焦金属包装和塑料包装，主要用于化工行业、润滑油行业、食品行业等产品包装需求，已形成完整的产品系列和齐全的产品规格。公司在深耕主业的同时，在积极寻找新业务市场机会，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。谢谢。

6、问：公司在海外市场拓展方面一直未能取得突破，特别是东南亚市场开发力度不足，后续是否有加大海外市场投入的计划，具体会从哪些方面入手提升海外市场份额？

答：您好，感谢关注。公司 2024 年度出口业务收入 9,190.91 万元，占公司总营业收入的比例为 3.25%，主要出口国家为菲律宾及印度尼西亚。公司海外市场持续开拓中，谢谢。

7、问：行业以后的发展前景怎样？

答：您好，感谢关注。包装行业发展前景广阔，目前金属、塑料包装市场集中度还很低，公司作为细分行业龙头，市占率仅约 10%，公司的市场份额有很大的提升空间。基于此良好态势，在市场开拓上，公司积极挖掘新兴市场，深化客户合作；通过数字赋能，提升运营效率与决策精准度；进一步强化企业内部资源的整合与协同，抓住行业整合的机遇，实施战略升级。同时，公司也将目光投向智能领域，逐步引入智能化生产设

备与系统，提升包装生产的自动化、智能化水平，降低人力成本，提高生产精度与效率。通过智能仓储和物流管理系统，优化库存管理与配送流程，提高货物周转率，利用大数据分析 with 人工智能技术，深度挖掘客户需求，增强产品附加值。在稳步推进主营业务的同时，积极探索新的利润增长点，全方位提升公司内在价值，持续增强核心竞争力，巩固业内领先地位，扩大比较优势，以更好的业绩回馈广大投资者。谢谢。

8、问：2024 年销售费用同比增长 22.01%，在营收增长乏力的情况下，销售费用大幅增加的原因是什么，后续有什么管控计划？

答：您好，感谢关注。销售费用的增长应结合公司营销策略的调整、现金流的改善、销售的激励政策等诸多因素影响。2024 年度，面对激烈的市场竞争环境，公司主要产品销售价格呈现下降趋势。为稳固市场地位并维系核心客户资源，公司及时实施产品结构及经营策略动态调整，通过多维举措有效缓冲市场冲击。受行业和市场经济影响，为保障健康、长远发展，近几年公司逐步收紧销售政策，重点关注管控优质项目，放弃占用公司资源且收益有限的项目，所以整体营业收入增长有限。谢谢。

9、问：新业务电池精密结构件在 2024 年的开展情况如何，收入占比多少，预计 2025 年能实现怎样的增长目标？

答：您好，感谢关注。公司新能源事业部 2024 年度营业收入 930.80 万元，占公司总营业收入的 0.38%。基于目前新能源大环境发展不及预期的市场状况，公司对于电池精密结构件的市场开拓持谨慎态度。2025 年营收较 2024 年会有明显增长，但是较公司整体营收占比仍然会较低。谢谢。

10、问：2025 年打算如何进一步提升市场份额，应对竞争？

答：您好，感谢关注。公司一方面将继续扩大和加强与高端品牌客户的长期合作关系，充分利用现有客户平台，积极推广使用新材料、新技术、新工艺，以“安全、稳定、舒适”的新消费产品业态，进一步增强公司与服务领域客户的合作粘性，不断巩固和提升公司在各细分领域客户的市场份额；另一方面将深入推行跨界融合，加大新客户开发力度，将客户开发范围适度向中低端客户延伸的同时，在新领域寻找痛点，创造新客户，以不断提升公司产品的市场占有率。谢谢。

11、问：对于公司现有核心产品，如化工罐、注塑包装和吹塑包装等，2025 年有哪些升级或改进计划？

答：您好，感谢关注。公司现拥有金属包装、塑料包装及铁塑复合包装，提供多元

	化产品方案与技术服务，拥有更加完善的产品体系，进一步提升公司的行业地位和竞争力，同时也稳步提高公司抗风险能力和持续经营能力。公司未来将继续关注新生代人口的成长环境，聚焦分析不同的消费特征，不同类型产品的增长差异会进一步扩大，“小而美”产品可能成为爆款。公司 2025 年将提升技术创新水平，加大技术开发和自主创新力度，与科研院所、高等院校及专业研发机构协同创新，通过研发中心的升级及导入外部机构的前瞻性研究成果，广泛吸收行业内、外部前沿技术，并逐步转化为公司内部生产力；加大产品创新力度，以市场需求为导向，密切关注客户的个性化需求，适时调整产品结构，持续推出符合客户需求的新产品，并快速推向市场。谢谢。 12、问：对 2025 年的业绩展望是怎样的，有哪些具体的业绩目标和支撑这些目标实现的措施？ 答：您好，感谢关注。公司完善自身产品结构夯实主业的同时，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，向“近零碳”工厂迈进。公司认为“绿色、低碳、环保”是未来包装行业发展的主轴，将继续坚持自主创新，以市场为导向，锚定“专精特新”发展方向，对标“国际领先”，从“新材料、新技术、新工艺”多措并举，加强“小而美”产品的研发，沉淀技术专利，引领制定标准；更加注重产品包装的安全与稳定、聚焦轻量化与可回收利用，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。谢谢。 13、问：公司目前订单情况如何，和去年相比产能利用率如何？ 答：您好，感谢关注。公司目前订单保持平稳，在当前规划和产能结构下，产能利用率较高，能够满足客户需求。同时公司也在持续评估市场变化与客户需求，不排除适时进行扩产的可能性，以进一步提升供应能力和交付灵活性。谢谢。 14、问：奥瑞金收购中粮包装成为金属包装龙头企业，公司有没有并购计划？ 答：您好，感谢关注。公司积极关注投资机会，在筛选并购标的时，综合考虑营业收入、客户结构、利润情况、资源禀赋、综合成本以及交易对价等。谢谢。
附件清单 (如有)	无
日期	2025 年 4 月 16 日