山东省药用玻璃股份有限公司

2024 年董事会工作报告

2024 年度，公司董事会严格按照《公司法》、《证券法》、《上海证券交易所股票上市规则》、《公司章程》、《董事会议事规则》等有关法律法规、规范性文件以及公司制度的规定，忠实、勤勉履行各项职责，贯彻落实公司战略规划，高效执行股东大会的各项决议，持续完善公司治理，规范运作，科学决策，推动了公司持续、稳定、健康的发展，充分维护了公司和全体股东的利益。现对公司董事会 2024 年度的主要工作报告如下：

一、经营情况讨论与分析

报告期内，国内市场需求不足、同行业市场竞争加剧，国际市场复苏乏力，公司面对国内外复杂环境和经济形势，紧紧围绕年初制定的各项目标任务，深挖内部潜力，通过强管理、促安全、提质量、降成本等一系列措施，实现了公司经营效益稳定增长。

公司取得了较好的经营业绩和保持公司可持续发展的动力，主要有以下方面的工作：

（一）产品生产销售

销售部门全面贯彻落实公司 2024 年经营计划，国内外销售取得较好的增长。全年公司主导产品棕色瓶系列、丁基胶塞系列等销量均实现增长。同时在一致性评价、集采的持续推动下，中硼硅模制瓶产品需求增加，产品销售继续保持增长势头。

外贸出口方面，公司主流产品棕色瓶、模制瓶（注射类）、日化食品瓶国际市场占有率进一步提升，充分发挥公司的产品质量、供货规模、响应速度、产品配套、价格等方面的优势，稳定扩大外贸出口。

顺应消费升级和产品迭代的机遇，着重开发海外化妆品包装类、营养补充剂包装类产品等，较好地完成了年初制定的出口目标。

（二）成本控制

面对 2024 年下半年市场环境的持续低迷与行业竞争的不断加剧，公司积极采取“苦练内功、夯实根基”的系列举措，通过优化内部管理、提升运营效率、强化成本控制等关键手段，有效增强企业韧性，灵活应对市场的复杂变化与不确定性挑战。

1、采购方面

2024 年，公司持续深化采购管理创新，通过系统总结提炼出“十四大采购方法论”（包括成本分析法、战略合作采购、前瞻性储备采购、产品替代采购、电子商务采购、厂家直采、招标竞价、新供方开发等），构建了灵活多元的采购策略体系。纯碱、煤炭等大宗原材料公司创新采用“一物料一策略”的精准采购模式；对关键物料实施现场招标定价，对批量物资推行协商议价机制，战略性引入优质新供应商拓展采购渠道。这一系列创新举措实现了采购成本的显著优化，为公司创造了可观的节支效益，展现了供应链管理的专业价值。

2、生产经营方面

（1）精益管理

2024 年，公司在总部全面推进精益生产管理，围绕品质提升、成本优化、效率突破、设备稳定和人才培育五大核心目标，导入 35 项精益工具，落地 53 个车间级精益改善课题，并开展覆盖 3000 余人次的精益专项培训。经过一年的深入实施，精益管理成效显著：客诉率同比下降 16.83%，产品质量水平显著增强，换型效率提升 33.08%，故障率大幅降低 57.4%，产线稳定性迈上新台阶。精益生产的全面深

化，不仅夯实了制造体系的基础管理能力，更推动公司向智能化、高效化生产模式加速迈进，为高质量发展注入强劲动力。

（2）自动化、智能化升级

公司 2024 年新建模制瓶项目，引进智能检验设备。该检测系统创新性地实现了瓶身、瓶口、瓶底 360 度全方位无死角检测，并率先搭载 AI 智能检测平台。通过融合人工智能、机器学习和深度学习等前沿技术，系统具备超高速图像处理能力和毫米级缺陷识别精度，检测效率和误检率大幅提升。这一技术不仅实现了产品质量检测的智能化升级，更树立了行业质量管控的新标杆，为产品品质提供了革命性的保障。

2024 年，公司推进生产物流智能化升级，通过引入全自动码垛系统，实现了从生产、包装、转运到入库、发货的全流程数字化管控。该系统不仅确保了产品质量数据的精准采集与全程可追溯，更大幅提升了出入库效率，减少传统人工倒运、分拣等环节，推动物流管理向自动化、智能化转型，为产品质量的稳定可靠提供了坚实保障。

同时，公司在二类管制瓶车间建成 AGV 智能立体仓库，实现了玻管原料及成品的全流程自动化管理，包括智能出入库、精准配送及无人化调度。通过部署激光导航 AGV 及智能调度系统，打造了覆盖饮马河厂区多车间的智能化物流输送网络，具备托盘信息自动识别、AGV 动态调度及数据集成管理等功能，成功构建了药用玻璃冷端智能物流体系，标志着公司生产迈入数字化、自动化、智能化新阶段。

（三）项目建设

1、一级耐水药用玻璃瓶项目

报告期，随着一致性评价和集采持续推动，公司中硼硅模制瓶需

求量进一步增加，公司共建设完成 2 个中硼硅模制瓶厂房、4 台窑炉投产运行。

2、年产 5.6 亿只预灌封注射器扩产改造项目

截至 2024 年底，已引进国外先进的成型机、插针机、退火炉、清洗机等主要生产设备，陆续进行调试和验收。

（四）研发工作

1、公司优化大吨位全电熔玻璃窑炉熔化技术和研发多滴料贵金属备件技术，在此基础上持续开发仿管瓶系列产品，实现中硼硅玻璃产品多滴料轻量化生产，在有效降低成本同时大幅提升生产效率，进一步增强公司产品综合市场竞争力。

2、公司的玻璃类产品通过缩短新产品开发周期、增加新产品开发数量，优化图纸确认、样品确认等流程，能够在最短时间内满足市场需求；其次，橡塑分公司成功开发了药用合成聚异戊二烯垫片、注射用无菌粉末用卤化丁基橡胶塞（溴化）、药用聚丙烯瓶盖、定速定量的药用低密度聚乙烯瓶盖、食品用聚丙烯瓶，可以有效提升利润率，大大提升公司产品的市场竞争力。

3、2024 年，公司在科技创新和知识产权建设方面取得显著成效：全年共申请专利 49 项，获得国家知识产权局授权专利 40 项（其中发明专利 4 项），创新成果丰硕。公司成功获批新增省级工程研究中心 1 个，并荣获“国家制造业单项冠军企业”这一国家级荣誉称号，彰显了在专业领域的领先地位。“药用玻璃瓶制造关键技术及产业化”项目凭借突出的技术创新性和产业化价值，斩获中国轻工业科技进步一等奖和包装行业科技进步一等奖两项行业权威奖项。

（五）质量管理

以标准化建设引领产品高质量发展，公司以《药品包装用硼硅模制瓶研制及轻量化技术应用》山东省标准化战略性重点项目为契机，制定了本项目的目标与任务及考核指标；成立了项目推进工作组，按照项目推进计划各项目资金及时投入，通过标准化工作引领高质量发展，公司参与了 2025 版中国药典《9622 药品包装用玻璃材料和容器指导原则（征求意见稿）》、2025 版中国药典《4003 玻璃容器内应力测定法（征求意见稿）》等 12 种通则的起草工作，主导起草的国家标准《玻璃仪器内表面热端喷涂沉积量试验方法》GB/44215-2024，行业标准《模制玻璃制品通用要求》QB/T8084-2024 均已发布，提升了公司研发能力和公司影响力。

（六）环保管理

1、绿色发展成为公司的主基调，随着环保要求的不断升级，公司的环保设施也在不断优化，目前所有窑炉全部达到超低排放标准。公司还通过使用电熔炉、天然气窑炉，从源头上消除污染物，变被动治污转为主动减排。

2、优化管理，提高水平：根据企业绩效评级要求，2024 年对硼硅玻璃分公司和前崖分公司提报了 A 级企业申报和评级工作，经过对中控系统改造、配料车间提升工程等，目前两个分公司顺利通过了企业环保 A 级企业的评定工作。

3、依法监测与隐患治理：2024 年通过于第三方监测公司和运维公司签订服务合同明确各自责任，加强日常监管责任，减少问题发生，保证合法规范运营和监测数据有效传输，在 2024 年检查过程中没有因监测不及时和运维不规范导致的上级处罚，针对发现的环保隐患，公司迅速制定整改措施并落实到位。通过加强内部管理、优化工艺流

程等措施，公司有效降低了环保风险，提升了环保管理水平。

4、内部通过完善标准流程，加强对操作人员的培训及考核，对各类环保设备有效管理，建立、健全各类设备基础信息档案，保证了环保设备稳定运行，有效地减少小时值超标。同时通过加强管理，使环保运行费用得到进一步降低，通过脱硫废灰利用、更换脱硫剂，以及保证环保设施正常运行，减少脱硝剂使用、降低电耗等措施，吨玻璃环保成本下降明显。

（七）安全管理

公司始终坚持安全发展的理念，以“时刻放心不下”的心态狠抓安全生产工作，强化全员安全生产责任制的落实，以法律法规为准绳、以标准规范为依据，深化源头治理；以二级安全标准化达标创建为抓手，充分发挥标准制度的引领、规范、保障作用，建立公司统一的安全生产规则，促进安全管理体系提升；针对安全管理薄弱环节或短板，深刻接受典型事故教训，结合三年整治专项行动、重大事故隐患动态清零等重点工作，组织多次对标检查，针对性整改、提升。2024年在开展综合、专项隐患排查治理的基础上，强化全员安全教育培训，采取分层级、分类别、分专业、分岗位等多形式的安全教育培训，推进班组达标、岗位达标，提高全员安全生产意识，累计参训人数 6100 余人次。

2024 年公司通过了山东省安全生产标准化二级企业达标评审。

（八）职工关爱

1、2024 年，公司聚焦职工关切问题，多措并举提升职工幸福感和归属感。公司持续在中秋、春节等重要节日为职工发放福利，在夏季高温天气，为职工发放降温饮品，确保职工平安度夏；连续多年精

心举办“药玻学子金榜题名”升学庆典活动，通过组织参观生产线、讲解企业发展历程等形式，让职工子女感受深厚的企业文化和蓬勃的发展态势。积极与县民政、县工会等部门沟通协调，先后为 20 余名困难职工争取帮扶补助，为困难职工家庭送去了温暖。除此之外，为适龄职工发放生日蛋糕，为职工配送岗前工作餐，免费组织全体职工健康体检和女工查体，每季度进行满意度测评和思想调研活动，了解职工所需、所想、所盼，积极协调解决，对公司职工队伍稳定起到了积极助力作用。

2、深入推进职工文化建设，提高职工综合素质，丰富职工精神文化生活。积极联系市、县相关部门，举办女职工健康讲座、心理健康讲座、安全技能提升培训，在三八妇女节、五一劳动节、国庆节等重大节日期间，组织开展了各项文体活动。通过以上各项举措，充分体现工会“办实事、办好事”的原则，助力企业稳定发展。

二、报告期内公司所处行业情况

根据《国民经济行业分类与代码》(GB/T4754—2017)，公司产品属于“药用辅材及包装材料制造”——“其他药用辅料及包装材料”，部分产品属于“非金属矿物制品业”——“玻璃包装容器制造”。

1、行业主管部门与监管体制

药用玻璃行业隶属于医药包装材料（药包材）行业，政府主管部门为国家药品监督管理局，其主要职责为：负责药品、医疗器械和化妆品标准管理、注册管理、质量管理及上市后风险管理。

中国医药包装协会是医药包装行业的自律性组织，其主要职责为：宣传和贯彻国家有关的方针政策和法规，开展行业自律；调查研究医药包装材料市场动态，及时传递市场信息；组织开展医药包装技术的

合作、研究；宣传贯彻国家标准，参与制修订行业标准等。

我国药包材行业现行监管体制为关联审评审批制，即：药包材与药品、药用辅料实行关联审批，药包材需在审批药品注册申请时一并审评审批，未按照规定审评审批的包装材料禁止用来生产药品。我国药包材行业的监管体制已完成了由注册审批管理制度到关联审评制度的转变：

2016 年以前，我国药包材实行注册审批管理制度。根据国家食药监局 2004 年发布的《直接接触药品的包装材料和容器管理办法》，凡在国内生产和使用的药包材，必须申请注册，经国家食药监局批准后方可生产、进口和使用；产品按国家公布的注册品种目录实施分类注册，我国对药包材实施产品注册审批管理制度。2015 年 8 月 18 日，国务院发布《关于改革药品医疗器械审评审批制度的意见》（国发[2015]44 号），要求简化药品审批程序，完善药品监管体系，实行药品与药用包装材料、药用辅料关联审批，将药用包装材料、药用辅料单独审批改为在审批药品注册申请时一并审评审批。2016 年 8 月 10 日，国家食药监局发布《总局关于药包材药用辅料与药品关联审评审批有关事项的公告》（2016 年第 134 号），药包材由单独审批改为在审批药品注册申请时一并审评审批，已批准的药包材、药用辅料，其批准证明文件在效期内继续有效，有效期届满后，可继续在原药品中使用。

2019 年 7 月 16 日，国家药监局发布《关于进一步完善药品关联审评审批和监管工作有关事宜的公告》（2019 年第 56 号），进一步明确原料药、药用辅料、直接接触药品的包装材料和容器（以下简称“原辅包”）与药品制剂关联审评审批和监管有关事宜，药品制剂注册申

请与已登记原辅包进行关联，药品制剂获得批准时，即表明其关联的原辅包通过了技术审评，登记平台标识为“A”，批准证明文件有效期届满日不早于2016年8月10日的药包材，由药审中心将相关信息转入登记平台并给予登记号，登记状态标识为“A”。

2019年12月1日，我国实施修订后的《中华人民共和国药品管理法》，进一步明确规定：国务院药品监督管理部门在审批药品时，对化学原料药一并审评审批，对相关辅料、直接接触药品的包装材料和容器一并审评，对药品的质量标准、生产工艺、标签和说明书一并核准。

2、行业主要法律法规和产业政策

近年来，国家相关部门出台了一系列政策来支持、规范药包材行业发展，主要法规、产业政策及规范性文件，详见公司2024年年度报告第三节第二部分。

（二）行业市场发展概况

1) 药包材行业概况

药品是一种特殊的商品，在流通的过程中易因外界环境影响（光照、潮湿、微生物污染等）而分解、变质或被污染，从而威胁民众用药安全乃至生命，因此必须选用适宜的包装材料。药用包装产品按照材料大致可以分为玻璃、塑料、橡胶、金属、陶瓷、纸及其它材料。

药用玻璃是最重要的药用包装材料之一，相对于其他医药包装材料，药用玻璃具有透明性、光洁性、阻隔性、化学稳定性、耐温性、相容性、再生性等诸多优良特征，是某些医药产品和生物制剂不可替代的包装容器，目前主要应用于冻干剂瓶、粉针剂瓶、水针剂瓶、口服液瓶及输液瓶等方面。

改革开放初期，我国药用包装材料产品较为简单，以玻璃瓶、棕色玻璃瓶、草板纸盒、直颈安瓿为主；改革开放以来，伴随着医药行业的进步，我国医药包装材料行业得到了快速发展：一方面，国内医药包装材料行业持续引进国外的先进技术，自身的生产和研发能力得到大幅提高；另一方面，国家相关管理部门不断完善行业标准和监管政策，产品标准得到进一步细化和提高；同时，随着居民收入水平的快速增长，民众对医药包装材料的认识和重视程度也逐渐加强，市场监管也在不断完善。自 20 世纪 90 年代末起，为统一药包材的产品技术标准、提高药包材质量，国家开始制定了多项国家标准和行业标准：2000 年 4 月及 2004 年 7 月，国家食药监局分别颁布了《药品包装用材料、容器管理办法（暂行）》及《直接接触药品的包装材料和容器管理办法》；2016 年 8 月，国家食药监局发布了《总局关于药包材药用辅料与药品关联审评审批有关事项的公告》，药包材监管体制从注册审批转为关联审评审批。2019 年 7 月，国家药监局发布了《国家药监局关于进一步完善药品关联审评审批和监管工作有关事宜的公告》，进一步完善了关联审评审批制度。随着国家监管体制的进一步完善和升级，行业的规范程度、技术水平将得到进一步的提升。

经过多年的发展，我国医药包装材料行业得到了较大的进步，行业在竞争格局上呈现出企业数量众多、大型企业与中小型企业并存、经营分散、竞争充分等特点。目前我国各类药包材生产企业逾千家，其中药用玻璃生产企业众多，国内包括本公司、格雷海姆、肖特公司、正川股份、力诺药包、沧州四星等在内的大型生产企业占据了主要的市场份额，头部企业的龙头效应较为明显。随着国家供给侧改革深入开展、监管体制的进一步完善和监管要求的提升，技术水平较低、

规范意识较差的企业将逐步被市场环境所淘汰，行业的规范程度、技术水平将得到进一步的提升，规范化、规模化、集中化是行业未来必然的发展趋势。

(2) 行业内主要企业

公司是国内药用玻璃行业的龙头企业之一，目前，我国药用玻璃行业，包括本公司、格雷斯海姆、肖特公司、正川股份、力诺药包、沧州四星等在内的较大型专业生产企业占据了药用玻璃行业主要的市场份额，头部企业的龙头效应较为明显，但由于行业内缺乏权威的统计数据，各公司的市场份额情况无法精确计量。

三、报告期内公司从事的业务情况

公司主要从事各种药用玻璃瓶产品的研发、生产、销售，产品广泛应用于各类药品、保健品、化妆品等产品包装，主要玻璃瓶产品包括：模制瓶系列产品、棕色瓶系列产品、安瓿瓶、管制瓶。公司产品还包括丁基胶塞产品、铝塑盖、塑料瓶产品等。经过多年发展，公司已经形成涵盖玻璃瓶与丁基胶塞、铝塑组合盖，以及塑料瓶等一整套的包装产品体系，产品规格逾千种，能满足不同客户的需求，在行业内具有规模优势。

公司的产品作为一种中间产品，用户主要是制药企业：在国内市场，公司凭借自身的品牌优势和价格优势，采用直销和经销相结合的模式；同时，公司还通过代理公司和自身的外贸部门，积极开拓国际市场。

公司主要从事各种药用玻璃包装产品的研发、生产和销售，在行业内具有规模优势。公司上游企业主要为煤炭采选业、化学原料及化学制品制造业，下游企业主要为医药制造业。

（1）主要原材料价格变化趋势

上游煤炭采选业、化学原料及化学制品制造业，受市场产能及市场供求关系影响，不同原材料呈现不同的价格变化趋势，主要原材料情况如下：

①报告期内公司主要原材料石英砂价格持续上涨，主要原材料纯碱有所下降，燃料高热值煤炭持续在高位运行；

②报告期内公司天然气、电等能源价格持续在高位运行。

（2）主要产品价格变化趋势

公司的下游医药制造行业，质量标准体系和管理规范不断健全，社会资本比较充裕，都有利于行业的发展，从而推动了公司的发展；报告期内公司受客户群稳定影响，主要产品价格总体保持稳定。

（二）公司的经营模式

公司主要采用以销定产的生产经营模式，由销售部门根据销售计划或客户订单将生产计划下达至生产部门，实行接单生产，详细如下

（1）原料采购

公司依据生产所需原材料种类比较多、涉及范围比较广、采购金额大的特点，确定了对不同种类物资采取不同采购模式，以达到采购效率高、采购成本低的绩效目标。例如对纯碱、煤炭等价格波动大的大宗物资，公司采取与多家供应商结盟的战略采购模式，始终保证最低的采购价格；对石英砂等长期稳定需求物资，公司与多家较大的供应商签订长期稳定采购合同，实现双方共赢；对五金备件等品种繁杂的物资，公司采取线上与线下的比价采购模式，使采购价格保持较低水平。公司已建立较为完善的采购管理体系，包括供应商选择与评价体系、采购预算体系、采购物资计划编制体系、采购价格审计监督

体系、采购物资质量检验体系、采购付款与结算控制体系、采购效率考评体系、采购人员的轮岗机制等。因公司地理位置、天气、运输等原因，煤炭、石英砂等原料需要提前进行冬季储备，均储备两个月用量。

（2）生产安排

公司主要采用以销定产的生产经营模式，由销售部门根据销售计划或客户订单将生产计划下达至生产部门，实行接单生产。由于玻璃制品的生产具有一定特殊性，玻璃窑炉点火后通常情况下不能停产，对于部分标准规格的产品，市场需求量通常较大的，公司适度备货，以便有效利用产能。对于客户有特定要求的产品订单，首先由销售部门会同技术中心组织合同评审，评审认可后进行设计开发并制定产品标准，进而开展产品试制。公司质检部门依据产品标准对新产品样品进行鉴定，试制的样品发送至客户进行确认并针对客户意见进行整改，定型后，由公司生产部门组织批量生产。公司对生产环节制定了专门的管理制度，整个生产程序受到质量管理体系规定的控制，以满足药品生产企业对包装材料的要求。因玻璃窑炉点火后不能停产的特殊原因，公司在生产方面不存在明显的周期性安排。

（3）销售流程

由于公司生产的药用玻璃包装材料直接面向终端客户制药企业，因此在国内市场，公司产品以直销模式为主，以直接、高效沟通客户需求，仅在部分地区采用经销模式。销售部门负责销售计划制定落实、市场调研、客户联络、订单管理等工作。采用直销模式可以较好地体现品牌形象，容易实现垂直管理和精细化营销，并且执行力强，能够最准确的掌握市场信息。对于采取经销模式的区域，公司对经销商的

选择有着严格的标准，一般由驻地的业务人员对所在地区主要经销商进行调查摸底，结合其市场信誉、资金实力、销售网络、仓储物流能力等多种因素筛选出若干个优质经销商确定为经销商客户。在出口市场，公司采用代理商模式，通过电子商务发布产品信息、发展代理商加盟，依托代理商网络与资源实现向当地销售产品。在产品销售方面不存在明显的周期性。

（4）季节性安排

公司在采购、生产和销售方面不存在明显的周期性和季节性。

四、报告期内核心竞争力分析

1、品牌优势与客户优势

拥有悠久的药用玻璃生产经营历史，公司的产品以其卓越的质量在药用玻璃包装行业以及制药企业中享有颇高的知名度，国内众多大型制药企业，诸如齐鲁制药、华药集团、石药集团、扬子江药业、国药集团、复星医药、北京悦康、恒瑞制药、辉瑞制药等，均是公司的长期合作伙伴。

与此同时，公司始终积极开拓国际市场，出口份额持续攀升，产品在国际市场上也赢得了一定的品牌认可度。辉瑞制药等跨国公司与公司长期保持着良好的合作关系。公司构建了较为完备的销售服务网络，与众多客户建立起了长期友好的合作关系。在医药包装材料行业中，因存在渠道壁垒这一显著特点，即考虑到药品安全性以及相容性验证等因素，客户通常不会轻易更换供应商。故而，完善的客户渠道资源使公司具备了一定的竞争优势。

公司还一直在积极开拓保健品产品包装市场和日化产品市场，并与伊利股份、蒙牛股份等非医药类客户建立了稳定的业务合作关系。

2、规模优势

公司目前是国内规模较大的药用包装生产企业，目前拥有多品类、多规格产品，涵盖了从玻璃瓶到丁基胶塞，再到铝塑组合盖这一整套药用包装产品，能够充分满足不同客户的多样化需求。完整的产品线以及产业链格局，铸就了显著的规模生产优势，具体体现在采购与管理成本的降低、市场风险的分散以及综合毛利率的提升等诸多方面。

3、质量优势

公司历经五十多年的发展历程，在从原材料采购至产品实现销售的各个环节，均制定了一套极为严格的标准操作规程，并予以严格执行。同时，引入质量风险管理理念，有力地确保了产品质量的稳定与提高，为产品在市场上的竞争提供了坚实保障。

在同行业中，公司率先引进世界一流制瓶生产线。公司生产的模制瓶系列产品与行业内主要生产厂家的同类产品相比，指标处于同行业领先水平。公司在扩大规模的同时，高度注重加快技术更新步伐。通过对原有工艺技术及装备的革新改造，不断研发新型模制瓶系列产品，在行业中率先实现产品的轻量化、高档化、大规格化，满足不同客户的需求。

公司拥有完善的管理体系，通过了 ISO9001、ISO14001、ISO15378、ISO22000、FSSC22000、ISO45001 等多个体系认证。此外，公司还建有符合 ISO/IEC17025:2005《检测和校准实验室能力的通用要求》的实验室，通过中国合格评定国家认可委员会实验室认可，并获得实验室认可证书（注册号 CNASL4302）。

4、研发优势

公司具备较为完善的研发体系，全面覆盖产品生产的各个环节，

为产品的升级换代以及产品质量的提升提供了坚实保障。公司作为中国医药包装协会副会长单位、中国医药包装协会标准化委员会委员单位、中国药品监管研究会药用辅料和药包材专业委员会委员单位、全国玻璃仪器标准化委员会委员单位，拥有国家级企业技术中心、山东省药用包装材料工程技术研究中心、省级工业设计中心，设立了博士后科研工作站。

近年来，公司紧密结合药包材行业技术发展趋势与国内外市场实际需求，通过自主开发以及与高校、科研院所合作开发等多种形式，积极开展技术创新活动。在新产品开发、传统产品品质提升、工业装备自动化技术升级、药用包装材料与药品相容性基础研究等方面均取得了出色成果，进一步巩固了公司在本行业的技术领先地位。

5、管理优势

公司历经多年的持续经营，成功组建起一支经验丰富、团结合作且专业、敬业的先进稳健管理团队。这支管理团队长期投身于药用玻璃产品的生产与研发领域，拥有极为丰富的行业经验。对药用玻璃产品行业有着深刻的认识与理解，积累了大量的管理经营心得。能够紧密跟随国家政策以及市场形势的变化，以积极且富有前瞻性的姿态布局公司的未来发展。统一全厂干部职工的思想与认识，引领大家齐心协力，持续推动公司稳健发展，进而取得了令人瞩目的良好业绩。

五、报告期内主要经营情况

全年实现营业收入 5,125,270,640.68 元，同比增幅 2.87%；全年实现归属于母公司所有者的净利润 942,991,305.41 元，同比增幅 21.55%；全年实现归属于母公司所有者扣除非经常性损益后的净利润 903,572,504.05 元，同比增幅 21.86%。

具体生产经营情况关注公司年报分析。

六、公司关于公司未来发展的讨论与分析

(一) 公司发展战略

公司以建设“百年药玻”为长远目标，秉承市场在内部、效益在内部的管理理念，夯实全过程的质量、安全、环保等基础管理，实现公司的持续、稳定、健康发展。

公司将借助产品种类全而精的优势、为客户提供及时稳定的供货能力，通过市场开拓积极推进战略合作客户的深度开发和国际市场的进一步拓展，通过技术升级、产品升级换代、质量升级进一步增强公司综合竞争实力，通过产品创新为客户提供优良的产品及服务，致力于成为客户最可信赖的合作伙伴。

1、贯彻高质量、低成本、优服务的理念，稳定和提升市占率

药品一致性评价对药包材质量升级的需求以及生物制药行业的发展，扩大中硼硅模制瓶产能，持续优化一级耐水药用玻璃关键技术，积极推进轻量薄壁产品的销售，稳定和扩大中硼硅玻璃瓶产品市场份额；针对未来疫苗和生物制药行业的蓬勃发展，公司引进国际先进设备、技术和管理理念，积极开拓国内外客户，做大做强预灌封产品，将其培育为公司新的增长点；针对老龄化和小康型社会将加速催生保健、美容等需求，公司将扩大棕色瓶、日化食品瓶产能，并逐步向中高端市场延伸；公司继续深入开展精益生产、产品结构调整和自动化升级改造，巩固模制瓶系列、丁基胶塞市场份额，提升棕色瓶、日化食品瓶、管制瓶、安瓿瓶、铝塑盖等产品市场份额，提升公司盈利能力。

2、引进先进技术和理念，加快智能化工厂建设

公司将在未来几年实现主要产品制造全过程信息化（MES）和大数据管理，为提高生产效率和产品质量提供信息支持；同时，还要实现各类产品从配料开始到产品出库全过程的机械化操作、自动化控制，达到提高生产效率和最小化使用人工；全面、深入推进精益生产，通过精益课题、改善提案等形式，推行成本下降、提升设备利用率。

3、积极培育、拓展国际市场，创造外贸新局面

充分利用和发挥公司的规模优势、质量优势、渠道优势、配套优势、价格优势、合规优势等稳定扩大外贸出口，推动公司产业结构优化和产品质量水平的提升，进而提升公司核心竞争力和市场影响力，围绕建设世界一流的药用玻璃包装制造商的目标，坚持与时俱进和创新引领的发展理念，以提高质量和效益为中心，大力发展新兴市场和高端市场，逐步拓宽产品线，实现市场的深度和广度的提升；顺应消费升级和产品迭代的机遇，进一步开发海外化妆品包装类、营养补充剂包装类产品等。

（二）可能面对的风险

1、政策风险

医药行业是高度监管的行业，其发展深受政府政策的影响，政府通过医保支付标准和集采价格谈判来控制药品价格；医保目录的调整、大规模带量采购政策，医疗体系改革涉及医疗服务模式、医疗机构管理等多个方面，如 DRG（疾病诊断相关分组）付费或 DIP（按病种分值付费）等方面的改革，这直接影响到医药企业的收入和利润；公司作为医药行业的上游企业，收入和利润也会受到一定的影响。

应对措施：公司深入剖析公司生产经营中主要环节的潜力，如产能发挥、费用控制、全过程的质量管控等方面，制定方案与措施，将

潜能挖掘出来，从自身层面降低成本、提高质量，保证公司经营目标的实现。

2、市场风险

(1) 国内市场：①日化瓶、棕色瓶产品同行业企业众多、产品同质化加剧了市场竞争；②同行业进入中硼硅模制瓶领域，与公司形成竞争。

应对措施：①做好产品成本控制、提升产品质量，提高对客户服务水平，以全面的竞争力来化解同行业的竞争。②根据市场需求，中硼硅模制瓶持续做好稳定生产和产品质量的提高，稳固公司在此产品领域的先发优势。

(2) 国际市场

①出口业务：美国新一届政府的关税政策，预计对公司的对美出口业务会有一定影响。

应对措施：时刻关注美国关税的变化情况，同时积极开拓其他国际市场来对冲。

②进口业务：公司的进口原料主要是五水硼砂，美国新一届政府的关税政策，导致五水硼砂进口成本增加，对公司的利润会有影响。

应对措施：时刻关注美国关税的变化情况，与供应商做好沟通和谈判，同时积极寻求替代方案。

七、公司不存在因不适用准则规定或国家秘密、商业秘密等特殊原因，未按准则披露的情况。

山东省药用玻璃股份有限公司

董事会

2025年4月25日