

地点	腾讯会议
上市公司接待 人员姓名	董事、财务总监、董事会秘书：邵娜 新能源事业部：张健 财务经理：蔡昌玲 证券事务代表：杨彩云
投资者关系活 动主要内容介 绍	<p>1、公司金属包装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：您好，感谢关注。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。</p> <p>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。</p> <p>2、问：新业务电池精密结构件目前开展情况如何，预计 2025 年能实现怎样的增长目标？</p> <p>答：您好，感谢关注。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，但是在公司整体营收占比仍然会较低。谢谢。</p> <p>3、公司新能源产业的产能利用率如何？未来是否又在东南亚扩产的计划？</p> <p>答：您好，感谢关注。公司新能源产能利用率 60%左右，目前暂无在海外扩产计划。</p> <p>4、问：公司在塑料包装业务上，预期未来毛利如何？在产品绿色环保升级上有哪些具体规划？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？</p> <p>答：您好，感谢关注。在国内金属包装化工罐行业和塑料包装行业，公司在技术、</p>

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。塑料包装目前的毛利率 17%左右，作为加工制造业是一个比较合理的毛利的空间。未来通过对租赁场地、管理、物流等整合，希望得到更好的提高。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、公司与主要原材料马口铁等供应商的采购政策？成本向下游传导的机制是否顺畅？

答：您好，感谢关注。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。在金属包装主要原材料马口铁方面，公司与中国首钢集团等马口铁供应商签订了战略合作协议，获得优惠的采购价格。

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。

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，供应商均为国内知名的、与瑞杰科技地理位置接近的行业龙头企业，如沙伯基础（上海）商贸有限公司、中海壳牌石油化工有限公司等。从下游市场看，由于公司产品规格齐全、质量优秀、供货稳定性高，与客户沟通渠道畅通，具有一定议价和成本转移能力。

6、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。

7、问：公司在海外市场拓展及海外布局？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。公司客户基本上都是一些国际公司及部分全球 500 强企业，在业务发展过程中，以主业为依托，也在持续寻找海外的一些增长，不管是传统业务还是其他新业务的增长点，一直在寻求机会。目前公司已经设立了新加坡华源，努力寻找和我们客户在东南亚及全球的一些合作，海外市场持续开拓中，谢谢。

8、问：公司生产基地的自动化水平如何？

答：您好，感谢关注。公司产线的自动化水平，与同行业相比是比较智能化的，多年以来自动化改造，智能改造一直是公司的一个发展方向。并且公司拥有自主设备研发公司，有 100 多名技术人员专职从事设备自动化连线智能改造。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，利用大数据分析与人工智能技术，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。

9、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。

10、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。

11、公司在人工智能、数字化转型领域是否有布局？

答：您好，感谢关注。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。

12、公司 2025 年 5 月公告了 635 万股回购股份的注销，7 月公告了 2000 万至 4000 万的股份回购计划，主要是基于什么考虑？

答：您好，感谢关注。基于对公司价值的认可和未来发展前景的坚定信心，为维护广大投资者利益，增强投资者信心，切实提高公司股东的投资回报，共同促进公司的长远发展，在综合考虑业务发展前景、经营情况、财务状况、未来盈利能力的基础上，公司拟使用自有资金及自筹资金 2000 万至 4000 万，以集中竞价方式回购部分社会公众股份以及注销 635 万股的回购股份。谢谢。

13、公司有无市值管理计划？

答：您好，感谢关注。公司严格按照监管要求开展科学、合规的市值管理工作。公司 2024 年度、2025 年度启动了股份回购、注销、现金分红等工作。公司采取各项有效措施，通过充分调动员工积极性，进一步做优做强，统筹平衡好企业、员工与股东三者利

	<p>益。公司将持续关注市场动态，依法合规做好市值维护工作。</p> <p>14、问：公司有无并购计划，有哪些并购方向？</p> <p>答：您好，感谢关注。公司积极关注投资并购机会，并将依法及时履行信息披露义务，目前以高端智能制造为主要并购方向，如半导体加工制造、机器人零配件、高端装备制造等，也对其他新兴行业保持开放态度。在筛选并购标的时，综合考虑营业收入、客户结构、利润情况、技术实力、资源禀赋、综合成本以及估值交易对价等。谢谢。</p> <p>15、公司并购决策流程？</p> <p>答：您好，感谢关注。针对重大投资或并购计划，公司按照相关法规、规则和公司内部管理制度要求进行研究和决策审批，对潜在投资标的执行详尽的尽职调查、审计评估及决策流程，确保充分评估其持续经营能力，并及时履行信息披露义务。</p>
<p>附件清单 (如有)</p>	<p>无</p>
<p>日期</p>	<p>2025 年 7 月 17 日</p>