

证券代码：601968

证券简称：宝钢包装

上海宝钢包装股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：2025-005

投资者关系活动类别	<div><input type="checkbox"/>特定对象调研</div> <div><input type="checkbox"/>分析师会议</div> <div><input type="checkbox"/>媒体采访</div> <div><input checked="" type="checkbox"/>业绩说明会</div> <div><input type="checkbox"/>新闻发布会</div> <div><input type="checkbox"/>路演活动</div> <div><input type="checkbox"/>现场参观</div> <div><input type="checkbox"/>其他</div>
参与人员姓名	投资者
时间	2025 年 11 月 13 日（星期四）15:00-16:30
地点	上海证券交易所上证路演中心
上市公司接待人员姓名	公司董事长、总裁：曹清 独立董事：靳海明 高级副总裁、财务负责人：丁建成 董事会秘书：王逸凡
投资者关系活动主要内容介绍	<p>2025 年 11 月 13 日下午，公司在上海证券交易所上证路演中心以网络互动的形式参加 2025 年上海辖区上市公司三季报集体业绩说明会，投资者与公司进行互动交流，具体互动问答内容如下：</p> <p>1、公司 2025 年前三季度营收增长 6.83%，净利润增长 12.31%，营收利润实现双增长，主要得益于哪些方面？</p> <p>答：尊敬的投资者，您好！2025 年前三季度，公司核心</p>

	<p>业务保持增长，营业收入和净利润较去年同期均有所提升，主要系公司坚持“四化”发展方向和“四有”经营原则，持续提升精益管理质效，在市场端积极推广差异化创新产品，反内卷多措并举助力公司盈利修复；同时，公司前期新投运的制罐项目运营情况良好，进一步提升了公司综合竞争实力和经营业绩。感谢您的关注！</p> <p>2、评价下三季度业绩表现</p> <p>答：尊敬的投资者，您好，公司第三季度保持前两个季度的稳健经营态势，营业收入与净利润实现持续双增长，单三季度的营业收入为 23.06 亿元，同比增长 6.78%；归母净利润为 7318.24 万元，同比增长 15.15%；扣非归母净利润为 7248.14 万元，同比增长 15.29%。感谢您的关注！</p> <p>3、公司今年会做中期分红嘛，什么时候实施？</p> <p>答：尊敬的投资者，您好！公司重视回报股东，秉承长期现金分红的政策，公司已发布 2025 年中期利润分配预案，拟向股东每 10 股派发现金红利 0.45 元（含税），合计拟派发现金红利 5,676.45 万元（含税）。公司已于 10 月 31 日披露分红预案，将于股东会审议通过后完成权益分派工作，请您关注公司后续公告相关进展，谢谢！</p> <p>4、现在各行各业都在反内卷，金属包装行业是否也有跟进措施响应国家政策？</p>
--	---

	<p>答：尊敬的投资者，您好！10月下旬，中国包装联合会金属容器专业委员会和钢桶专业委员会联合发布《关于加强金属包装和钢桶行业自律的倡议书》，提倡抵制“内卷式”无序竞争，推动行业可持续发展。公司作为主要成员积极响应，助力推动金属包装行业从“价格”转向“价值”，引导市场趋向技术创新和服务品质提升。感谢您的关注！</p> <p>5、今年公司有哪些新产品？</p> <p>答：尊敬的投资者，公司今年新投运国内首条 KingCan 生产线，成功推出 710ML 等创新差异化大罐型，满足啤酒饮料客户的高端化多样化新需求。近期，公司专利首发的自起泡易拉罐，应用于百威旗下科罗娜品牌高端啤酒产品，以“开罐即现泡沫蘑菇顶”的新奇消费体验迅速圈粉，成为市场爆款单品。感谢您的关注！</p> <p>6、您好，请问公司前三季度费用管控做得很好，能否拆解下？</p> <p>答：尊敬的投资者，您好！公司今年 1-9 月的三费合计 2.09 亿元，同比下降 11.73%，其中销售费用 5337.88 万元，同比下降 29.67%；管理费用 14827.31 万元，同比下降 3.79%，这充分体现了公司在成本管控方面的能力和成效，另外公司通过提升基地和产线间的协同效应和价值体现，提质增效成果持续释放。感谢您的关注！</p>
--	--

	<p>7、目前公司股东数量多少</p> <p>答：尊敬的投资者，您好。截至 2025 年 9 月 30 日，公司股东总数为 32,935 户。感谢您的关注！</p> <p>8、公司的主要合作的长期客户都有哪些新进展或新项目？</p> <p>答：尊敬的投资者，您好！公司当前已与可口可乐、百事可乐、雪花啤酒、青岛啤酒、百威啤酒、嘉士伯啤酒、燕京啤酒、王老吉等在内的国际和国内知名快消品牌客户，建立长期稳定的战略合作关系。公司与核心客户持续深化协同，主要围绕专利创新产品、差异化新罐型开发，新区域新市场配套产能布局，供应链协同优化等方面推进各项合作，保障产品稳定高质量交付供应。感谢您的关注！</p>
附件清单	无
日期	2025 年 11 月 13 日