

证券代码：600210

证券简称：紫江企业

上海紫江企业集团股份有限公司
投资者关系活动记录表

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（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
时间	2026 年 9 月 16 日 (周三) 下午 15:00~17:00
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
上市公司接待人员姓名	1、董事兼总经理程岩 2、财务总监兼副总经理秦正余 3、董事会秘书兼副总经理高军 4、独立董事潘杰 5、独立董事叶小杰 6、独立董事马金芳
投资者关系活动主要内容介绍	投资者提出的问题及公司回复情况 公司就投资者在本次说明会中提出的问题进行了回复： 问题 1：公司在包装主业稳健增长的基础上，如何拓展绿色包装、新型材料等高附加值业务？ 回答：您好，感谢这位投资者的关注。公司在包装主业稳健增长的基础上，拓展绿色包装与新型材料，总体思路是“主业降本提效打底、绿色产品提升准入、新型材料打开附加值”，所有举措均围绕已披露的产业基础和合规经营推进。 公司所处包装行业受《工业绿色低碳发展“十五五”规划》

	《工业产品绿色设计指南（2026 年版）》等文件引导，方向是绿色发展、节材、易回收、可重复利用。行业端，绿色包装已从“加分项”变为品牌客户准入“硬要求”，再生材料、PCR、轻量化、可回收闭环是明确趋势。 公司积极响应国家“双碳”战略，构建“设计-生产-回收”闭环体系。一是推动低碳化和可回收包装材料的创新，注重新型环保材料的产品应用、推动轻量化产品设计和“以纸代塑”技术研发。二是加速清洁能源替代，推进屋顶光伏发电布局，持续优化能源结构。公司逐步推进碳盘查与碳核算，积极探索碳中和工厂建设，打造低碳竞争优势，促进绿色转型。三是探索包材回收循环路径，构建起从环保材料到绿色制程，再到绿色回收的全链路循环模式。 公司不是“从零做绿色新材料”，而是在饮料包装、纸塑等既有产线之上，在轻量化、可回收、高阻隔、医用等方面提升附加值。谢谢！ 问题 2：公司在新能源、新材料等新业务领域的布局进展如何，未来如何贡献新的业绩增量？ 回答：您好，感谢这位投资者的关注。经过多年的发展，目前公司形成了以包装业务为核心，以商业、房地产和创投业务为辅的产业布局。包装业务作为公司的核心业务，主要产品为 PET 瓶及瓶坯、皇冠盖、标签、塑料防盗盖、OEM 饮料、喷铝纸及纸板、薄膜、彩色纸包装印刷等产品。 关于您提到的新能源业务与公司的参股公司紫江新材相关。紫江新材自 2025 年 9 月 30 日转让部分股权后不再纳入公司合并报表，公司现持股 31.05%，按权益法核算。据紫江新材 2026 年半年报，其上半年营收约 3.52 亿元、净利润约 4,518 万元；公司半年报披露对其权益法投资收益约 1,402.80 万元。公司通过参股跟进，不直接承担其大规模资本开支，也不将其收入并入主业报表。未来对公司利润的贡献主要体现在紫江新材带来的权益法
--	---

	投资收益。 关于您提到的新材料业务，公司半年报已披露的相关主体进展如下：纸包装事业部、紫江彩印等企业相关的食品包装、喷铝纸包装业务稳定，胶印业务增长显著。紫华科技持续工艺改善与新品研发降本，多项新产品获市场反馈，经营业绩大幅提升。紫东尼龙加大海外开拓，出口销量较大增长。紫燕合金深化核心战略客户合作，拓展医疗及电子新客户订单。相关业务未来发展具体以公司后续定期报告、临时公告为准。谢谢！ 问题 3：秦总您好！财报显示上半年经营活动现金流净额为 -1.57 亿元，同比大幅下滑 141.81，同时应收账款激增 39.49 至 18.10 亿元。请问现金流恶化是否主要受饮料旺季备货及存货增加影响？后续回款节奏是否有保障？另外，在原材料价格波动加剧的背景下，公司采取了哪些具体的成本管控措施，使得毛利率同比提升了 5.28 个百分点？ 回答：您好，感谢这位投资者的关注。 1、公司 2026 年半年报综合毛利率为 24.62%，同比提升约 1.23 个百分点；第二季度毛利率 26.08%，环比第一季度提升约 3.05 个百分点。 2、经营活动产生的现金流量净额减少主要原因为房地产项目建设过程资金投入及支付的税费增加所致。期末现金及现金等价物约 17.52 亿元，资金安全边际仍在。 3、应收账款增加主要原因为公司业务旺季，销售较年初增加较多所致。公司前五大应收为国内外头部饮料/食品客户，回款习惯和偿付能力相对稳定；公司采用账龄组合+关联方低风险组合计提，半年报未显示大额单项减值。 公司回款节奏安排： 1）按客户信用等级设授信额度与账期，旺季发货一次月对账一到期前催收的标准流程；
--	---

	2) 银行承兑优先贴现/背书, 减少资金占用; 3) 对逾期客户启动分级催收, 法律途径保留 (如已披露的杭州荣盛诉讼调解回款案例); 4) 三季度起饮料客户进入结算回款高峰, 预计应收余额将较 6 月末季节性回落, 但具体回款金额以实际到账及后续定期报告为准。 4、原材料波动下的成本管控: 营业成本降幅大于收入, 撑起毛利率 上半年营业收入 48.38 亿元 (同比-7.80%), 营业成本 36.47 亿元 (同比-9.29%), 成本降幅比收入多 1.49 个百分点, 是综合毛利率回升的核心。通过深化供应链管理、生产工艺优化、产品结构上调高毛利占比、费用与制造费管控、绿色与节能降本等方面实现毛利率改善。谢谢! 问题 4: 高总您好! 公司上市以来累计分红 60.39 亿元, 远超融资额, 股息率约 4.6, 深受中小股东认可。请问在当前包装行业集中度提升的趋势下, 公司在并购整合方面有何规划? 是否会优先考虑与主业协同、现金流良好的标的? 此外, 面对 AI 视觉检测和绿色制造的行业变革, 公司计划如何通过信息披露和投资者交流, 更好地向市场传递主业的价值重估逻辑? 回答: 您好, 感谢这位投资者的关注。包装行业当前呈现“原料波动、成本上行、竞争分化”特征, 在绿色包装、智能工厂、高阻隔材料等政策与品牌客户准入要求推动下, 头部企业有通过并购补齐产能、客户和技术的动力。公司不排斥并购, 但“不为了并购而并购”, 任何项目都先服务包装主业聚焦, 再评估回报与风险。近年公司先后退出商贸业务、将紫江新材转为参股 (现持股 31.05%), 目的就是“把资本和管理精力放回包装”, 未来若做外延, 也优先围绕已清晰的包装集群, 不会偏离主业去追热点。所有潜在并购若达到重大资产重组、关联交易或应予披露标准, 公司会按规定进行审计评估、董事会/股东会审议、上交所信
--	---

	息披露，不提前透露未公开标的或交易条件。 公司已在半年报披露“推进技术创新、数字化平台、智能制造”，研发投入 1.51 亿元、申请专利 134 项、获授权 62 项，部分子公司获省级技术中心/智能工厂认定；容器包装、紫日包装等通过产能优化和加工成本优化提效。基于公司高分红、低估值和主业提效的实际情况，公司可以从多个渠道如定期报告、临时公告、业绩说明会、上交所 e 互动等与投资者进行沟通交流。具体以公司临时公告和定期报告为准。谢谢！ 问题 5：潘独立董事您好！公司上半年扣非净利润增速（6.45）明显低于归母净利润增速（15.1），部分利润来自资产处置等非经常性损益。请问董事会如何评价公司核心主业的真实盈利质量？在推动包装主业向高附加值方向转型的过程中，独立董事层面将如何监督公司确保资本开支与现金流相匹配，防范盲目扩张风险，切实保护中小股东的长期利益？ 回答：您好，感谢这位投资者的关注。上半年公司归母净利润 5.44 亿元、同比+15.10%，扣非归母净利润 4.99 亿元、同比+6.45%，二者差约 0.45 亿元，主要来自于非经常性损益。根据半年报及公开解读，本期非经常性损益合计约 4,497.68 万元，以非流动性资产处置收益为主，并未像 2025 年那样包含大额紫江新材股权处置；因此它对利润是一次性增厚，不代表可持续经营能力。 一、独立评价主业真实盈利质量，可以关注以下方面： 1、扣非仍正增长：在营收受房地产业务缺失、紫江新材出表影响同比-7.80%的情况下，扣非净利仍+6.45%，说明剔除一次性因素后包装主业自身是赚钱的，不是靠处置资产撑利润。 2、成本端改善强于收入端：营业成本 36.47 亿元、同比-9.29%，降幅大于营收降幅；半年报明确原因包括深化供应链管理、优化生产工艺、严格管控支出，这是可重复的经营性降本，
--	---

	不是一次性收益。 3、分部主业有增量：容器包装事业部业绩较大增长，天津饮料项目建成投产，天津日化、绍兴瓶装水、新疆饮料、广东托管按计划推进；瓶盖标签拉环盖新品较快增长；纸包装食品/喷铝稳定、胶印显著增长；越南工厂批量供货。这些订单和产能转化，比单次处置收益更能代表持续盈利。 二、独立董事如何监督“资本开支—现金流”匹配、防盲目扩张 1、专门委员会前置把关 审计委员会（独立董事占多数、会计专业人士召集）关注资本开支是否超过自有现金流承受能力。战略与投资决策相关议案在董事会前要求管理层提交可研报告。薪酬与考核、提名委员会配合看管理层是否把财务经营指标纳入考核，而非只考核收入规模。 2、重大资本开支发表独立意见 对达到董事会/股东会标准的产能新建、技术改造、并购、委托理财、关联交易、担保、募资使用，独立董事按规则发表意见。对涉及关联方交易的情况，关联董事回避，必要时独立聘请外部评估/财务顾问。 3、分红与中小股东利益平衡 保留充足现金既为分红、也为应对原料波动和旺季营运资金，不鼓励把账上现金全投进长周期重资产。 4、信息披露与独立沟通 涉及应披露重大事项，独董意见依法公告，保障中小股东知情权。谢谢！ 问题 6：程总您好！公司上半年营收下滑 7.8，但归母净利润逆势增长 15.1。请问利润增长的核心驱动力是什么？在剥离紫江新材和地产业务后，包装主业的盈利韧性如何体现？此外，新
--	--

	茶饮、电解质饮料等新兴品类快速迭代，公司在研发响应速度和“厂中厂”模式上有哪些新进展？下半年天津、绍兴等重点在建项目陆续投产后，预计对全年产能利用率和毛利率有何影响？ 回答：感谢您的提问！首先，上半年营收同比下降 7.8%，这是结构性变化，不是主业经营下滑。去年同期报表里面包含两块业务：一块是房地产业务 3.6 亿收入，今年地产业务没有收入确认；另外紫江新材去年上半年还在合并报表，贡献 3.28 亿营收，2025 年 9 月股权转让之后，紫江新材不再纳入合并范围。把这两块剔除之后，我们包装主业的收入是正增长的。 主业盈利韧性，靠三点：一是客户结构均衡，头部大厂稳基本盘，新茶饮、电解质等新品类做增量；二是贴近客户建厂，运输和响应成本低，毛利率稳；三是轻量化、智能化降本，叠加碳足迹能力拿到头部客户准入，形成护城河。剥离非核心资产本质是“瘦身强体”，主业现金流更稳健。 新品类迭代快，我们走“前置研发+厂中厂”：研发提前介入客户新品开发，同步完成瓶型、模具、材料验证；产线直接建在客户厂区内，缩短交付、快速响应，已和多家头部新茶饮、电解质品牌合作，上半年 OEM 非战略客户增长较大。 天津、绍兴项目下半年陆续投产：短期有爬坡期，按客户订单有序释放产能，避免闲置；长期看，配套核心大客户、就地生产，物流成本更低，新产线良品率、能耗表现更好，将稳步支撑产能利用率和毛利率。谢谢！ 问题 7：上半年，公司取得优异成绩，我作为一名长期投资的小股东非常满意。但对上半年经营数据，有一点疑惑，就是每股经营现金流量-0.1034 元，经营活动现金净流量下降 141.81。公司半年报是这样解释的：经营活动产生的现金流量净额减少原因为房地产项目建设过程资金投入及支付的税费增加所致。我想问：上半年，房地产项目建设资金投入多少？支付税费多少？扣除这部分，经营活动产生的现金流量净额是减少还是增加，有多
--	--

	少？ 回答：您好，感谢这位投资者的关注。根据公司 2026 年半年度报告，经营活动现金流量净额约-1.57 亿元，上年同期为约 3.75 亿元，同比减少约 5.32 亿元，降幅 141.81%，主要系房地产业务项目建设期资金投入及支付的税费增加所致，扣除房地产项目上半年经营活动产生的现金流量净额的影响后的公司现金流量净额约为 3.45 亿元，与去年同期相比差别不大，谢谢！ 问题 8：请问瓶片价格上涨，对公司利润的影响有多大？ 回答：您好，感谢这位投资者的关注。瓶片涨价对公司利润影响相对有限。公司 PET 瓶坯、瓶业务超六成是来料加工，饮料 OEM 代工业务只收加工费，本身不承担原料波动风险；自采部分多说为中小客户，公司和中小客户可以通过价格联动机制，传导部分原材料上涨产生的成本，同时通过集中锁价采购、轻量化降损耗对冲，原料上涨整体对公司利润冲击可控。谢谢！ 问题 9：近来外围加息危机临近,紫江企业是否受到影响 回答：感谢提问！外围加息对公司直接经营影响有限，公司业务以国内为主，海外占比低。我们会继续深耕包装主业，严控资本开支，保持充沛现金流与稳定分红，抵御外部不确定性。谢谢！
附件清单(如有)	无
日期	2026-09-16