

证券代码：002228

证券简称：合兴包装

## 厦门合兴包装印刷股份有限公司 投资者关系活动记录表

编号：2016-11-002

投资者关系活动类别	<input checked="" type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input type="checkbox"/> 路演活动 <input type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 其他
参与单位名称及人员姓名	兴业证券：衣桢永
时间	2016年11月9日
地点	公司会议室
上市公司接待人员姓名	董事会秘书：康春华； 证券事务代表：王萍萍 投资者关系经理：邓鸿锋
投资者关系活动主要内容介绍	1、包装行业未来发展会遇到的问题是什么？公司如何应对？ 答：一方面，由于国家宏观经济发展速度放缓，实体经济相对不太景气，国内实体产业发展面临一定的困难，大环境的恶化对包装行业的影响是明显的；另一方面，包装行业增长速度放缓，行业整体产能过剩、竞争加剧、

订单短缺、资金压力过大等因素也使得企业的生存状况恶化。所以未来包装行业的趋势是行业整合、淘汰过剩产能、提高行业集中度。

面对这样的大环境，公司对发展战略适时做出调整，提出了“打造百亿制造，千亿服务的包装产业资源整合及共享平台”的战略发展目标，利用自身的行业龙头优势、融资优势、技术优势、人才优势、上下游供应链优势，搭建行业资源整合和共享大平台，提高市场占有率。

## **2、PSCP 和 IPS 两大项目之间的关系是怎么样的？**

答：随着工业技术升级以及互联网技术在包装产业的运用逐步深化，以及合兴包装在产业链上下游之间整合能力的不断提升，PSCP 和 IPS 可以说是支持互利的两项业务，也是合兴包装“百亿制造、千亿服务”战略规划的重要组成部分。IPS 是 PSCP 在客户端进行纵深整合和延伸发展的业务，增强了公司与包材供应商、机械设备商等上游环节的连结，通过为下游客户提供包装集成服务，提升了下游客户的粘性；同时 IPS 业务又能通过 PSCP 的供应链平台资源打通业务环节。

## **3、PSCP 项目能够切实解决哪些行业痛点？**

答：包装产业链中有很多规模适中或较低的下游企业，其包材采购量不大、付费意愿不强，但是对包材品质、品类、品宣作用具有较高要求；很多分散的包材供应商业务信息获取渠道狭窄，供应范围受地域限制（包装企业的销售运输半径有限，通常在 150-200 公里），规模化生产能力有限。PSCP 平台的建设旨在解决这些问题，构建包材供应链上下游各关联方的资源共享载体，汇聚原辅材料供应商、印刷厂、纸箱厂、研发设计机构、广告

机构、认证机构、设备供应商等各包装产业关联方，满足包材需求客群及供应商的实际需求，反哺关联方的业务订单增量，实现供应链各主体的流量导入。

#### **4、合兴包装运作 IPS 项目的优势有哪些？**

答：首先，合兴包装具备行业领先的专业技术优势、良好的信誉和承担能力，能够为客户提供整体包装解决方案、供应商管理库存等高附加值服务，并有能力应对智能包装集成服务过程中涉及的人员调整等方面可能遇到的问题，具有转型智能包装集成服务的实力。其次，合兴包装还拥有丰富的大客户资源、供应商资源和一定的主材生产能力，为自身转型智能包装集成服务提供商打下了坚实的基础。第三，合兴包装在运营改良客户生产线方面拥有运营管理体系和丰富的经验。第四，合兴包装在跨地区销售和管理方面也具备领先优势，因此有实力为不同地区具有包装外包、自动化改造和集中采购需求的客户提供服务。

#### **5、公司 IPS 项目中使用的包装自动化设备会向谁采购？**

答：根据客户生产的产品特点，不同客户所属行业不同对于包装自动化设备要求也不一样，公司会依客户包装需要量身设计及选择。

#### **6、公司两大新业务 PSCP 和 IPS 目前进展如何？**

答：公司全面推进 PSCP 业务的开发和推广。公司在前期论证和可行性研究的基础上，规划线上平台的建设蓝图，并逐步展开线下推广和客户开拓。公司已通过线下渠道为部分包装供应商提供了集中采购和供应链支持服务，并取得了客户和供应商的认可，截至目前供应链线下平

	<p>台用户已突破百家，交易额过亿元，未来通过云平台推广有望打开更大的市场。同时，公司结合前期推广经验，完善项目方案，向客户全力推广 IPS 业务，目前公司已经与部分客户签订 IPS 合作协议。</p> <p><b>7、公司目前在全国市场的布局情况如何？</b></p> <p>答：公司经过 20 余年的发展，稳扎稳打，通过“标准化工厂建设和管理”模式，在全国已经布局了近 30 个生产基地，基本覆盖了主要的包装行业集中区域，生产规模位居国内行业前列。</p> <p><b>8、公司前三季度营业收入实现增长，净利润有所下降的原因是什么？</b></p> <p>答：公司前三季度实现营业收入增长得益于存量业务的稳定增长以及新业务的逐步推进。净利润下降主要受到几方面影响：一方面，受到造纸行业落后产能持续淘汰以及废纸价格上升的影响，今年以来上游原纸价格不断上涨，而公司将价格上涨转导到下游客户需要一定的时间；另一方面，国内整体经济承压，下游消费品市场相对低迷，加之行业竞争加剧，毛利率有所下降；再者，公司智能包装集成服务（IPS）和包装产业供应链云平台（PSCP）业务正处于投入期，运营管理费用有所增加。</p>
附件清单（如有）	无
日期	2016 年 11 月 9 日