

证券代码：002303

证券简称：美盈森

美盈森集团股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：2018-02

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（请文字说明其他活动内容）
参与单位名称及人员姓名	华泰证券 张前 宝盈基金 陈金伟 吉富创投 张来 长城证券 林彦宏 信达澳银基金 卫洋羽
时间	2018年4月24日
地点	公司五号会议室
上市公司接待人员姓名	董事、副总经理兼董事会秘书 黄琳 证券部 闻敏
投资者关系活动主要内容介绍	<p>一、简要介绍了行业、公司情况：</p> <p>1、关于行业情况，主要介绍如下：国内包装行业空间非常大</p> <p>（1）纸质包装作为包装产业的第一大子行业，2015年产值约7000亿元。</p> <p>（2）最近几年，国内纸包装行业规模以上企业收入和利润稳中有升，行业领先企业在发展中优势凸显。</p> <p>（3）行业集中度加速提升。近年来，伴随着下游客户需</p>

求的持续升级，尤其 2016 年四季度以来上游原材料价格的剧烈波动，纸包装行业市场集中度在加速提升，具有竞争优势的企业获得订单能力不断增强，企业经营业绩增长较快。

2、关于公司情况，主要介绍如下：

(1) 公司主要产品包括运输包装、精品包装、标签及电子功能性模切件，主要为客户提供包装一体化深度服务。

(2) 公司主要优势：

公司在研发能力、服务水平、高端制造平台、经营管理、创新能力、高端客户资源等方面具备突出优势，为公司业务持续快速增长提供了保障；公司取得了多项军品服务资质，包括二级保密资质、军队物资采购入库供应商、武器装备质量管理体系认证证书；公司创意健康纸家具具备甲醛趋近于零、防水防潮隔火等多方面优势，有望成为新的业务增长点；公司电子标签、电子功能材料模切产品新业务近年来增长较快，有望推动公司实现更好更快的发展。

(3) 关于公司未来发展方面：

未来公司将以三“新”推动两“新”：以新业务、新客户、新产能推动公司取得行业新地位、新发展。

新客户，是指公司前期所开发的多个战略客户订单进入加速释放期，同时公司计划继续大力开发一批国内外细分行业领军企业客户，建立深度合作关系，借助行业集中度加速提升发展之势，实现业务市场的有效卡位。

新业务，是指公司根据市场业务、研发技术等情况有序推进智能包装、创意健康纸家具等引领行业发展的新业务发展；同时进一步挖掘客户需求，满足更多战略客户除运输包装、精品包装服务外的模切、标签等其他产品服务。

新产能，是指以市场为驱动，逐步有序的安排资金，实现在国内重点区域的智能制造产能布局。

二、互动问答环节

1、公司主要原材料价格上涨，公司毛利率有所增长，主要原因是什么？

答：主要为公司客户结构类型不断优化，低毛利业务占比不断降低；同时公司积极应对原材料价格波动，与下游客户进行协商，调整产品价格，以消化原材料价格上涨带来的影响，及时拓宽了原材料采购渠道，并针对客户订单的预计，增加一定的原材料库存储备，以保证原材料供应的相对稳定，保障了公司生产经营的正常发展以及利润率的稳定。

2、公司一季度业绩同比增长较多，公司对上半年业绩预计的主要原因为何？

答：如一季报披露，公司今年上半年业绩预增的原因主要是：公司预计随着已开发重点新客户订单量的逐步放量，公司收入及利润将实现一定增长；同时，受美元、港币兑人民币汇率波动影响，产生汇兑损失有可能同比增长较大也会影响公司业绩。

3、公司目前在其他区域新建产能，想问下，异地新建产能，您觉得对公司考验最大的地方在哪里？

答：异地新建产能，对公司系统管理能力是非常大的考验，公司对新建基地采用 SAP 管理，同时公司新建基地的管理者主要为公司内部培养，有效保障了公司管理制度及文化在新建基地的推行。

公司在国内已逐步实现了在粤港澳大湾区、长三角经济圈、成渝经济区、长株潭经济圈、中原经济区等核心经济活跃区域的布局。这些区域包装市场需求较为旺盛，我们对市场比

	<p>较有信心。但也存在项目投产前期市场开发以及人才引进等方面的压力。</p> <p>4、公司是否考虑横向或纵向整合？</p> <p>答：外延扩张，需要考虑企业间文化的匹配。因此，外延扩张需要审慎考虑。关于上游原材料方面，公司短期以拓宽原材料采购渠道为主；在产能扩张方面，公司短期内以自建产能为主，公司多个工业 4.0 智慧型工厂正在有序推进当中。</p> <p>5、公司未来三五年的规划</p> <p>答：凭借公司在研发、制造、品质、服务、管理等全方位的竞争优势，近年来，公司开发了一批战略性或重点新客户，为公司持续快速发展奠定了坚实的基础；与此同时，公司深度挖掘客户需求，增强与战略性客户合作粘性，有效的推动了公司新产品业务发展；随着新客户订单进入加速释放期，以及公司综合竞争力与品牌客户资源对于公司持续开发新客户产生的叠加促进效应，新建产能的规模将成为决定公司发展高度的最关键因素。</p> <p>未来三年，公司将着力发展“三新”推动“两新”战略规划，以新客户、新业务、新产能推动公司取得新发展，实现行业新地位。</p> <p>公司在研发设计、工艺技术、客户资源、高端制造平台、服务模式、精细管理等方面具有突出优势，保障了公司新客户开发及获取订单的能力，从而为公司实现持续快速发展奠定坚实的基础。未来随着公司各大智慧工厂的不断投产，新产能的逐步释放，公司有信心快速跨入百亿收入企业行列。</p>
附件清单(如有)	未提供资料。