

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：2018-09-002

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	国金证券：揭力、徐卫华、林瑞苍、施杨浩；国信证券：杜杨；兴证资管：吴轩、丰雅婧；九牧王：张鑫、曾怀鉴；厦门福融通资管：刘国锋；福信金控：李晓兰、谢臻旭；睿扬投资：黄金才；福建豪山资管：蔡再行；天利汇盈（厦门）：曾甲润；东吴人寿：杨蹇；漫辉投资：陈奎；深圳九霄投资：赵勇；厦门派领投资：蔡伟鑫；浙江润钰资产：陈鹏；纳网科技：刘章举；福建中择建设：蒋秋玉
时间	2018年9月21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 证券专员：陈菊玲

投资者关系活动主要内容介绍

**1、请介绍一下公司的战略规划？**

答：公司制定了打造“百亿制造、千亿服务”的战略规划，着手实施产能整合、外延并购、智能包装集成服务（IPS）、包装产业供应链云平台（PSCP）四大业务模块的建设，实现公司原有产能整合与外延并购互相结合，IPS 和 PSCP 互相协作，包装制造为包装服务提供基础支持，包装服务深化包装制造的新机制。公司会全面实施战略升级、深度整合存量产能、稳步推进外延并购扩张、大力发展 PSCP 和 IPS 两大增量新业务。

**2、包装产业供应链云平台（PSCP）是如何提供行业资源整合及优化服务？**

答：1) 资源整合：利用互联网信息化技术建立资源整合与共享平台，实现跨地域产业集群，促进产业结构优化升级。2) 促进交易：满足包材需求方多元化需求，提升供需资源对接精准度；3) 优化流程：提供信息化、数据化、智能化的可视、可控管理，缩短交易流程及周期；4) 众包共享：结合包材需求客群及供应商的需求，优化订单配给，解决需求与供给不平衡的困境。5) 平台能够提供研发、设计等无形服务支持，更好地满足客户需求。总体来看，PSCP 业务能够整合行业产生规模效益，有力带动包装行业的内生增长。

**3、实施智能包装集成服务（IPS）的目的？**

答：公司将从包装制造商角色向全方位包装服务商转变，交易双方的关系将从订单联系转向战略合作。通过智能包装设备实现包装自动化，有助于提高运营效率，通过智能包装技术模式，协助客户打通产品生产、包装、仓储、物流、用户等环节，提升客户的管理效率，通过集

成服务发挥专业分工的优势，降低客户的综合成本。

#### **4、IPS 项目周期一般多长？**

答：由于每一个项目都是个性化定制的，没有统一的标准和流程，项目前期所需时间较长，从客户确定要做开始计算，一个项目大概需要半年到一年时间。每个客户项目不一样，具体需根据项目情况。

#### **5、公司如何看待创新包装服务业务这块的人才建设？**

答：一方面，由于公司的创新包装服务业务是对原有包装产业的延伸和升级，故依旧需要包装领域的专业化人才。公司在包装行业专注发展了二十年余年，培养了大批技术、研发、业务等人才，为新业务的发展提供坚实的人才保障。另一方面，新业务在软硬件开发、线上平台搭建的方面对其他方面的人才也有需求，如 IT 技术人员等，公司会通过人才引进及与第三方进行合作的方式来补充新鲜血液，为新业务的发展注入新动力。

#### **6、请问公司的主要合作客户分布在哪些行业？都有哪些知名的合作商？**

答：目前公司的瓦楞纸箱主要用于家电 IT、食品饮料、日化、医药等各主要消费品领域。公司主要大客户有美的、格力、英博百威、青啤、海尔、富士康、京东、伊利、京东方等等。

#### **7、公司如何在未来发展中进一步提高市场份额？**

答：与国外包装行业成熟的国家相比，我国包装行业的集中度较低，未来行业上游、下游的集中、整合空间非常大，公司市场份额提升的空间很大。公司通过实施战

	略升级，抓住行业整合的趋势和机会，通过创新业务模式的发展，提高市场份额，创造新的增量。
附件清单（如有）	无
日期	2018年9月21日