

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：2018-08

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	融通基金：付伟琦 国投瑞银基金：桑俊 博时基金：蔡滨、吴文庆 个人投资者：王丰、李鸿健、邹锐
时间	2018年11月23日
地点	东莞美盈森行政楼5楼视频会议室
上市公司接待人员姓名	董事会秘书 黄琳 证券部 闻敏、洪洁辉
投资者关系活动主要内容介绍	一、简要介绍了行业、公司情况： 1、关于行业情况： 国内包装市场为两万亿级别的市场，纸质包装作为包装产业的第一大子行业，产值超过7000亿元，纸包装行业领先企业的市场占有率非常低。 近年来，随着上游造纸行业集中度不断提高，下游产业品牌化、集中化的加速，下游包装需求的升级，环保监管的加强，具有竞争优势的纸包装企业获得订单能力不断增强，纸包装行业前十名优势企业收入及利润逐步增长，占整个纸包装行业市场比重稳步提升，且利润占比显著高于收入占比。行业集中度

加速提升。在行业集中度加速提升过程中，优质订单、优秀人才向行业领先企业聚集，并且优势企业通过引入高端制造等，更容易实现快速发展，中小包装企业面临市场空间被挤压甚至被淘汰的风险。

2、关于公司情况：

公司从 2000 年成立至今，业务发展主要经历从“满足客户需求”，发展到“引导客户需求”，再发展到目前的“创造客户需求”三个阶段。

当初，作为一家中小型民营企业，公司要在竞争中脱颖而出，就必须为客户创造价值，发展至今，这已成为公司长期思考、践行的课题，推动我们不断的提升自身的技术实力，不断优化业务服务模式，不断的增强公司制造平台水平，不断完善公司管理体系，提升公司竞争实力。

同时，公司非常注重稳健经营，严把客户准入关，且每周开会对应收账款进行分析评估，保障了公司货款能及时收回。多年来，公司销售商品、提供劳务收到的现金与公司营业收入基本持平，优良的经营性现金流，推动了公司持续健康发展。

(1) 公司主要产品包括瓦楞包装、精品包装、标签及电子功能性材料模切件，主要为客户提供包装一体化深度服务。

(2) 公司主要优势：

公司在服务模式、研发能力、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。公司及下属子公司共拥有专利 300 余项，其中发明专利 80 项，专利数量行业排名前列。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；公司标签、电子功能性材料模切产品新业务增长非常快，有望成为推动公司业绩

增长的新引擎。

公司为众多世界级知名企业客户及国内外细分行业龙头企业提供包装服务，这些高端客户主要分布在电子通讯、智能终端、食品饮料保健品、家具家居、快递速运、电商物流等消费行业。公司为重点客户所提供的服务，占其需求比重仍然较低，再加上公司近年来新客户开发成效显著，我们认为公司持续增长的后劲十足。

公司资产质地十分优良，资产负债率较低，账面资金确保公司目前对外投资和日常经营所需。主要资产除了布局于国内经济活跃区域各大制造平台外，公司位于光明区政府办公平台对面的约 7.6 万平米美盈森大厦，位于光明科学城腹地的公司深圳基地，非常稀缺，这些资产是公司持续健康发展的强有力资产保障。

(3) 关于公司未来发展方面：

2018 年半年度，公司按照三“新”推动两“新”战略，推动经营业绩实现了一定的增长，并为未来业务的持续、稳健增长奠定了良好的基础。未来，公司将继续按照既定的战略方针，推动公司取得行业新地位、新发展。

(4) 公司包装优化案例分享：

公司向来访客人分享了部分对客户包装产品结构优化，材料优化及空间优化的包装优化案例，让大家可以更加直观看到公司竞争优势。

二、互动问答环节

1、公司未来两年有无产能释放计划？

答：公司包装印刷工业 4.0 智慧型工厂东莞项目已于今年 8 月逐步投入使用。安徽美盈森、长沙美盈森、成都美盈森等

	<p>相关产能预计也会在明年上半年陆续投入使用，为公司经营业绩的稳健增长提供产能支持。</p> <p>2、公司东莞智慧工厂生产效率提升了多少？</p> <p>答：包装印刷工业 4.0 智慧型工厂东莞项目较公司原生产线在生产效率提升、员工人数减少方面效果显著。</p> <p>3、公司近年来新增了许多客户，这些客户对公司业绩的贡献是否具有持续性，业务订单能否持续增长？</p> <p>答：近年来，公司开发了一大批重点客户，公司针对这些重点次新客户进行了专门的统计，发现目前公司为这些客户提供的服务占其整体包装产品需求的比重非常低，同时这些重点次新客户对公司业绩的贡献整体呈现逐年增长的趋势。未来，伴随着公司为这些客户提供的服务的深度与广度的增强，预计可为公司带来更多的业绩贡献。</p>
附件清单(如有)	无。