

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：2018-09

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	美银美林 邓贺斐、梁聪 前方基金 梁剑文 中投国际 麦建怡 正平资本 吴一新 淡水泉投资 郭丹 旭松资本 张芳 涌容资产 周丹 PSP Investments Christian Lamontagne
时间	2018年12月07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 证券事务代表 刘会丰 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，行业集中度加速提升。

在行业集中度加速提升的过程中，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。

近几年，公司新客户开发效果明显，新客户订单持续增长，公司业务增长越来越稳健，盈利水平持续回升。

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。同时，与同行业企业相比，公司资产负债率较低，抗风险能力更强，经营更加稳健。

(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产品，主要为客户提供包装一体化深度服务。公司标签、电子功能性材料模切件产品新业务增长非常快。

(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，主导或参与了 27 项行业标准的制定，专利数量及主导或参与制定的行业标准数量行业排名前列。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 年前三季度，公司按照三“新”推动两“新”的发展战略，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。

二、互动问答环节

1、公司 2017 年的毛利率水平比之前年度要高一些的主要原因是什么？

答：公司 2017 年度毛利率较 2016 年度有所提升，主要原因是随着公司战略大客户及重点新客户高附加值订单的逐步

释放、产能利用率的提升、研发水平的持续提升及产品业务结构的调整，带来公司整体经营效率提升所致。同时，2017 年度，公司主要原材料价格出现较大幅度波动，公司经与客户沟通相应调整了产品价格，且为应对原材料价格波动的影响，公司及时拓宽了原材料采购渠道，有效应对了原材料价格波动的影响。

多年来，公司始终秉持着为客户创造价值理念来对待客户，通过充分利用公司在技术研发、创新等方面的优势，对客户包装产品的结构、材料进行优化，实现客户与公司的双赢。再加上公司为客户提供的服务链条较长，因此，公司获得了行业内较高的毛利率水平。

2、公司为客户完成产品包装方案的优化以后，客户会将产品包装订单全部给公司，还是会分一部分给其他供应商？

答:大型客户为保证其供应链安全，一般都会选择 3-5 或数家包装产品供应商。公司为大客户优化后的包装方案，可能不会只在公司生产，但公司在获取订单份额方面会有一定优势。

3、公司下游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、电商物流等行业。相比去年，今年这些客户的订单情况如何？其发展趋势如何？

答:从公司今年各报告期业绩情况来看，公司获得的客户订单整体呈平稳增长态势。同时，公司收入占这些行业包装需求的比重非常低，伴随着公司竞争软实力及硬实力的持续提升，预计未来，公司在这些行业的整体收入规模会稳步增长。

4、国内包装行业比较分散，从目前来看，未来会有哪些因素会加速行业集中度的提升？

答：从美国、欧洲、澳洲等包装产业发达的国家或地区包

	<p>装行业高度集中的情况来看，国内包装行业集中度加速提升是行业发展的必然趋势。</p> <p>公司对行业内部分领先企业近年来收入、利润进行了统计，发现该部分企业近年来收入、利润占包装行业整体收入、利润的比重均呈上升趋势。</p> <p>具体来说，受包装行业下游企业集中度的提升、企业单位用工成本的增加、原材料价格的波动及环保政策的趋严等因素影响，包装行业领先企业的竞争优势会逐渐凸显，优质订单预计将不断向行业领先企业集中，从而推动国内包装行业集中度加速提升。</p> <p>5、公司明年有无产能释放计划？</p> <p>答：预计安徽美盈森、长沙美盈森、成都美盈森等相关产能在明年上半年陆续逐步投入使用，加上公司今年投入使用的东莞智慧工厂，公司为明年的业绩增长储备了充足的产能。</p> <p>6、公司产品一般运输半径是多少？</p> <p>答：从更经济的角度看，一般在 150 到 200 公里以内会比较好。</p> <p>7、公司订单是否具有季节性特征？</p> <p>答：整体来看，公司订单比较平稳，季节性不太明显，但一般下半年的情况会比较好一些。</p> <p>8、公司未来几年的分红政策如何？</p> <p>答：公司已按照相关要求制定了未来三年的股东回报规划，同时，公司会根据当年的实际情况及股东回报规划要求，制定并实施当年分红政策。2017 年，公司分红远高于规划要求。</p>
附件清单(如有)	无。