**厦门吉宏科技股份有限公司**

**投资者关系活动会议记录**

时间：2019年11月21日下午14:30

地点：公司会议室

主持人：董事会秘书龚红鹰

参会人员：董事会秘书龚红鹰、Allianz Global Investors（安联投资）基金经理杜曦民、Polunin Capital Partners Ltd（保宁资本）资深研究顾问李明蕙

厦门吉宏科技股份有限公司（以下简称“公司”）于2019年11月21日14时30分在公司会议室举行投资者接待活动，董事会秘书龚红鹰女士对公司发展历程、主要业务及2019年前三季度经营业绩情况作了简要介绍，并就投资者关注的问题作了解答，具体情况如下：

**一、问：公司布局QSR食品级包装业务的可行性及相关安排。**

近年来移动互联网高速发展，外卖商品盛行，为QSR包装带来新的发展机遇。随着消费者环保意识的不断加强，在强调食品安全的大环境下，国外禁塑令快速实施及国内环保趋严，具有环保理念的直接接触食品的QSR包装（如环保外卖餐盒等）需求将随着外卖行业的发展而持续保持较快增长，QSR包装未来市场前景十分可观。

基于QSR食品级包装的市场需求及自身发展战略规划，公司通过并购及非公开发行股票方式布局直接接触食品的QSR包装领域，并将进一步利用食品级包装普适性人群的接触点，有效扩大用户基数，增加人群覆盖面，未来食品级环保包装有望成为公司包装业务的重要增长点。

  **二、问：公司如何实现包装业务与互联网业务线上线下相融合？**

公司以营销创意为核心，线上线下融合AI智能化提升收入与运营效率，为快消品客户提供集包装设计、营销策划、及媒体资源整合为一体的营销解决方案。

目前区块链技术作为新一代信息基础设施，已逐步应用于社会经济生活的各个领域，公司将以区块链技术为支撑，为包装客户提供一物一码技术印刷及后台数据运营、个性化定制等服务，使客户更好的在包装物上实现自媒体营销、网上营销等功能，逐步将快消品包装进一步整合为网络广告载体及精准营销业务的流量入口。公司以客户需求为出发点，设身处地立足真实的应用场景，开展区块链行业与底层技术研究，通过自主研发区块链行业应用底层平台等方式进行专利布局，逐步研发探索区块链在公司已有业务的应用途径和场景，更好地实现包装业务与互联网业务线上线下相融合。

**三、问：公司跨境电商业务与其他平台电商的区别？**

公司跨境电商业务采用移动互联网精准营销模式开拓东南亚市场，属于行业内少数先行者之一，在扩大消费者基础、培育消费者忠诚度等方面抢占了先机。公司通过社交网站用户大数据来做精准营销匹配，建立极简的商品介绍单页，将产品呈现给精准匹配的电商客户，充分利用社交网络的传播属性和裂变属性，致力于创造一个场景吸引客户购买。

公司跨境电商业务大都先产生订单，然后根据订单进行采购，最终经过第三方物流公司快速流转到客户手中，公司库销比远低于其他平台电商。

公司依据业务特点，自主研发ERP系统，利用快捷的物流体系和高效的供应链管理和技术支撑，实现了从订单生成到订单配达完成、回款等端对端数据的打通，提升订单审核模块、采购模块、仓库发货模块、国际端配送回款模块等工作的效率和准确性，通过精细化管理不断提升公司整体效益。

