

股票代码：002303

股票简称：美盈森



美盈森集团股份有限公司
2020 年度非公开发行 A 股股票
募集资金运用可行性分析报告

二零二零年一月

一、本次非公开发行募集资金的使用计划

本次非公开发行股票募集资金总额不超过 100,000.00 万元（含本数），扣除发行费用后拟用于以下项目：

序号	项目名称	项目投资总额 (万元)	募集资金拟投入额 (万元)
1	智能包装研发生产基地项目	43,219.28	25,000.00
2	美盈森集团股份有限公司战略包装工业 4.0 项目	50,229.66	25,000.00
3	高端环保包装生产基地（越南）项目	14,694.93	10,000.00
4	美盈森习水精品包装智能制造项目	11,766.77	10,000.00
5	补充流动资金	30,000.00	30,000.00
合计		149,910.64	100,000.00

在本次发行募集资金到位前，公司可以根据募集资金投资项目的实际情况，以自筹资金先行投入，并在募集资金到位后予以置换。募集资金到位后，若扣除发行费用后的实际募集资金净额少于拟投入募集资金总额，不足部分由公司自筹资金解决。在本次募投项目范围内，公司可以根据项目的轻重缓急等情况，对上述募投项目的募集资金投入顺序和投资金额进行适当调整。

二、本次募集资金投资项目情况

（一）智能包装研发生产基地项目

1、项目实施主体

本项目将由公司全资子公司西安美盈森智谷科技有限公司实施。

2、项目投资估算

序号	项目	投资总额（万元）	占项目总资金比例
1	建设投资	40,554.61	93.83%
1.1	建筑工程费	23,475.47	54.32%
1.2	设备购置及安装费	10,353.60	23.96%
1.3	土地购置费	4,430.00	10.25%
1.4	预备费	2,295.54	5.31%
2	铺底流动资金	2,664.67	6.17%
	项目总投资	43,219.28	100.00%

3、项目的审批情况

(1) 项目备案情况

本次募集资金投资项目已取得西安经开区行政审批局颁发的《陕西省企业投资项目备案确认书》（项目代码：2019-610162-22-03-076733）。

(2) 项目环评情况

本次募集资金投资项目的环评手续正在办理过程中。

4、项目经济效益评价

本募集资金投资项目内部收益率（税后）12.00%，静态投资回收期（税后）8.18年（含建设期），项目具有良好的经济效益。

(二) 美盈森集团股份有限公司战略包装工业 4.0 项目

1、项目实施主体

本项目将由公司全资子公司郑州市美盈森环保科技有限公司实施。

2、项目投资估算

序号	项目	投资总额（万元）	占项目总资金比例
1	建设投资	45,904.96	91.39%
1.1	建筑工程费	20,564.07	40.94%
1.2	设备购置及安装费	19,562.50	38.95%
1.3	土地购置费	3,180.00	6.33%
1.4	预备费	2,598.39	5.17%
2	铺底流动资金	4,324.69	8.61%
	项目总投资	50,229.66	100.00%

3、项目的审批情况

(1) 项目备案情况

本次募集资金投资项目已取得新郑市发展和改革委员会颁发的《河南省企业投资项目备案证明》（项目代码：2019-410184-22-03-055387）。

(2) 项目环评情况

本次募集资金投资项目的环评手续正在办理过程中。

4、项目经济效益评价

本募集资金投资项目内部收益率（税后）17.60%，静态投资回收期（税后）6.57年（含建设期），项目具有良好的经济效益。

（三）高端环保包装生产基地（越南）项目

1、项目实施主体

本项目将由公司全资孙公司美盈森集团（越南）包装技术有限公司（MYS GROUP (VIETNAM) PACKING THCHNOLOGY CO.,LTD）实施。

2、项目投资估算

序号	项目	投资总额（万元）	占项目总资金比例
1	建设投资	13,507.30	91.92%
1.1	建筑工程费	5,702.14	38.80%
1.2	设备购置及安装费	5,186.35	35.29%
1.3	土地购置费	2,618.81	17.82%
2	铺底流动资金	1,187.63	8.08%
	项目总投资	14,694.93	100.00%

注：项目投资总额，折算外币计 2,100.00 万美元。

3、项目的审批情况

本次募集资金投资项目的各项审批手续正在办理过程中。

4、项目经济效益评价

本募集资金投资项目内部收益率（税后）21.23%，静态投资回收期（税后）5.80年（含建设期），项目具有良好的经济效益。

（四）美盈森习水精品包装智能制造项目

1、项目实施主体

本项目将由公司的控股子公司贵州省习水县美盈森科技有限公司实施。

2、项目投资估算

序号	项目	投资总额（万元）	占项目总资金比例
1	建设投资	10,295.00	87.49%
1.1	建筑工程费	1,300.00	11.05%

序号	项目	投资总额（万元）	占项目总资金比例
1.2	设备购置及安装费	8,995.00	76.44%
2	铺底流动资金	1,471.77	12.51%
	项目总投资	11,766.77	100.00%

3、项目的审批情况

（1）项目备案情况

本次募集资金投资项目已取得习水县发展和改革委员会颁发的《贵州省企业投资项目备案证明》（项目代码：2020-520330-41-03-460070）。

（2）项目环评情况

本次募集资金投资项目的环评手续正在办理过程中。

4、项目经济效益评价

本募集资金投资项目内部收益率（税后）25.02%，静态投资回收期（税后）4.94年（含建设期），项目具有良好的经济效益。

（五）补充流动资金

本项目将由美盈森集团股份有限公司实施，实施后有助于公司缓解营运资金压力，降低公司的财务风险，进一步提高公司的抗风险能力。

三、本次募集资金使用的必要性和可行性分析

（一）包装生产基地建设类项目

包装生产基地建设类项目包括智能包装研发生产基地项目、美盈森集团股份有限公司战略包装工业 4.0 项目、高端环保包装生产基地（越南）项目和美盈森习水精品包装智能制造项目四大项目，上述项目均为扩大公司包装产品的产能，紧密围绕公司主营业务，项目具备必要性及可行性。

1、项目必要性

（1）上下游产业升级，推动包装行业集中度加速提升，行业领先企业受益明显

根据《印刷经理人》杂志发布的“中国印刷包装企业 100 强排行榜”，中国

包装行业前十名企业 2014 年度营业收入合计约 288 亿元，占当年全国包装行业规模以上企业营业收入比例约 3%；2018 年度前十名企业营业收入合计约 458 亿元，占全国包装行业规模以上企业营业收入比例约 5%，行业集中度呈现逐步提升的趋势，但对比成熟市场，我国包装行业集中度依然非常低。根据中国包装网的信息，市场占有率方面，美国 top5>70%，澳洲 top2>90%，台湾地区 top3>50%。

近年来，伴随着上游造纸行业集中度的提升及下游客户需求的不断升级，下游客户对纸包装企业技术、资金、产能实力及跨区域服务能力要求也不断提升，集团化的、在多地布局产能的纸质包装优势企业在获取市场资源方面优势明显，众多竞争力较弱的中小纸质包装企业面临较大的经营压力，包装行业集中度呈现加速集中态势。此轮包装产业集中度加速提升过程将给具备综合性竞争优势的包装领先企业带来难得的战略性和历史性机遇。

公司自成立以来，凭借领先的包装一体化服务理念、产品设计能力、高端客户服务经验、优质的产品与服务质量，赢得了众多世界五百强客户的认可与支持，公司在纸包装领域的市场占有率持续提升，竞争优势愈加明显。公司先后获得“自主创新百强中小企业”、“知识产权优势企业”、“行业自主创新领军企业”、“广东省百强民营企业”、“深圳市市长质量奖”、“中国环保产品质量信得过重点品牌”等荣誉，并先后获得多家世界级客户的优秀供应商奖。公司在包装行业实力较强，营收规模居行业前列。本次募投项目的实施能够帮助公司进一步提升市场占有率，巩固市场地位。

(2) 完善公司多区域发展格局，进一步拓展国内发展空间

纸包装行业具有“贴近客户”的市场布局或者“贴近式”的生产模式，纸包装产品的运输成本和存储成本均相对较高，不适于长距离运输和长时间存储，具有竞争力的销售方式是对处于经济半径范围内的客户进行直接销售，能够有效降低运输费用，提高响应速度。

基于纸包装行业的上述特性，国内外主要纸包装企业一般均会选择在距离客户相对较近的区域设厂，且双方选择合作后基于合理商业考量，会持续保持深度的合作关系。目前，公司在国内已拥有 36 家子公司，主要研发制造平台均位于经济活跃区域，已初步形成了覆盖粤港澳大湾区、长三角经济圈、成渝经济区、

长株潭经济圈等经济活跃区域的战略布局，为了进一步巩固自身规模优势，通过在西安、郑州、习水新建产能的方式，减少长途运输资源消耗，提升贴近服务产品附加值，扩大产能覆盖区域广度，帮助公司进一步提升产业配套能力，提升郑州、西安、习水地区的即时服务能力。本次募投项目将逐步完善公司在北部、中部地区的产业布局，帮助公司开拓国内发展空间，服务公司全国化战略。

(3) 把握“一带一路”框架带来的良好投资机遇

随着我国包装产业的持续升级以及人力资源成本的逐步提升，包装行业的下游客户出现了一定的区域转移。共建“一带一路”倡议提出以来，我国与“一带一路”沿线国家贸易规模持续扩大，2014年至2019年贸易值累计超过44万亿元，年均增长达到6.1%，我国已经成为沿线25个国家最大的贸易伙伴，越南是我国“一带一路”倡议重要合作伙伴之一，2020年也是中越建交70周年，中国与越南具有良好的合作基础。

中越多领域合作衍生大量包装产品需求：随着“一带一路”倡议的继续深入，在此框架下的中越多领域合作不断加强。中越两国领导人已表示将开展“一带一路”和“两廊一圈”框架内合作，共同推动经贸、产能与投资、基础设施、货币金融领域合作持续健康稳定发展。越南表示欢迎中国企业到越投资建设当地所需的基础设施、制造业、清洁能源等领域的高水准大项目，为包括电子通讯、智能终端、食品饮料、家具家居等领域提供良好的发展空间，公司部分现有客户已在越南当地建设投产，由此也衍生了大量包装产品的需求。

越南纸包装行业发展较快但产业相对落后：据中国化工信息中心数据，2018年，越南造纸工业与2017年相比取得显著增长，同时也是越南造纸工业历史上增长最快的一年。各类纸张消费总量为449.6万吨，增长16.0%。产量367.4万吨，增长31.0%。出口80.93万吨，增长63.0%。进口208.1万吨，增长6.0%。纸品及成品出口产值10.88亿美元，同比增长50.0%。尤其在包装纸方面，2018年越南包装纸总的消费量达到了381.8万吨，占各类纸张总消费量的77.2%，同比增长20.0%，达到越南造纸行业历史上的最高水平。越南纸包装行业消费需求巨大，但相关产业总体较为落后，缺乏设计和制造能力，为具有技术优势、产品质量控制能力和先进管理体系的包装企业提供业务机会。

国内包装领先企业走出去战略优势明显：公司作为全球知名的包装企业之一，在包装一体化服务模式、持续创新技术研发能力、著名品牌客户资源、资金规模、产能规模、管理体系、品牌效应方面具备明显的竞争优势，实施走出去战略优势显著。公司基于已有品牌客户在越南开拓业务的契机提供相应配套服务，打开越南区域市场，并逐步开拓更多当地客户资源。本次募投项目有利于更好地把握这一良好商机，为客户做好配套服务，同时进一步拓展越南及其周边地区包装市场。

(4) 满足下游各类产业客户不断提升的包装需求

根据国家统计局 2020 年 1 月数据，2019 年中国国内生产总值接近 100 万亿元人民币大关，按年平均汇率折算，人均生产总值达 10,276 美元，首次突破万美元大关，中国作为世界第二大经济体地位更加巩固，在我国经济实力不断增强的过程中，国内各类产业也得到了迅猛的发展。

1) 5G 商业化热潮带动消费电子行业蓬勃发展

2019 年 6 月工信部正式发放 5G 商用牌照，标志着我国进入 5G 时代；根据国际电信联盟发布的报告，5G 移动网络在诸多关键性能上相比 4G 均有大幅提升，伴随建设过程的加速推进，预计 2020 年 5G 产品普及速度将进一步加快，带动消费电子行业蓬勃发展，由此带来旺盛的包装需求。

移动智能终端业务：根据 IDC 数据，受到换机周期拉长等因素影响，2019 年全球智能手机出货量预计约为 13.95 亿部，同比下降 0.7%，传统 4G 手机出货量遭遇天花板；而随着 5G 的全面商用以及国家政策的大力推动，未来 5G 手机渗透率将持续提升，推动新一轮换机周期出现，预计 2020-2023 年全球智能手机出货量将恢复正增长区间，未来五年（2019-2023）年均复合增速有望达近 2%，推动智能手机纸包装市场景气回暖。

可穿戴设备业务：随着 5G 的推广，可佩戴智能设备有望迎来爆发，根据 IDC 发布的《中国可穿戴设备市场季度跟踪报告》，2016 年以来中国的可穿戴设备出货量逐年增加，2019 年前两个季度的出货量同比增速均保持在了 30% 以上的水平。2019 年第二季度中国可穿戴设备出货量为 2,307 万台，同比增长 34.3%；其中，基础可穿戴设备（不支持第三方应用的可穿戴设备）出货量为 1,846 万台，

同比增长 31.9%，智能可穿戴设备出货量为 461 万台，同比增长 45.0%。可穿戴设备对更高性能的传输网络有较大的依赖，因此，5G 的全面商用将推动可穿戴设备行业规模进一步扩大，进而推动设备纸包装市场的业务爆发。

5G 商业化热潮带动消费电子行业蓬勃发展，在移动智能终端及可穿戴设备领域，公司已与部分知名品牌厂商合作多年，得到了众多客户的广泛认可，近年来公司在消费电子领域的知名品牌客户数量稳步攀升，整体销售额也逐步增加，消费电子行业规模的扩大将有力助推公司业绩的提升。公司深耕瓦楞纸包装产品，在此基础上大力发展精品包装系列产品，不断积累对大客户的服务经验、研发经验、设计经验、生产经验等，在纸包装行业已然构筑了坚实的护城河。本次募投项目的投产将有效提升公司在消费电子行业的产能，把握行业投资机遇。

2) 消费升级带动白酒行业回暖，供应链市场化打开酒业纸包装市场

随着中国居民可支配收入的攀升和数字化带来的消费推动力，中国正迎来一个消费全面升级的新时代。根据国家统计局数据，2018 年全国规模以上白酒企业完成酿酒总产量 871.2 万千升，同比增长 3.14%。累计完成销售额收入 5,363.83 亿元，同比增长 12.88%。累计实现利润总额 1250.5 亿元，同比增长 29.98%。我国白酒行业自 2016 年以来全面复苏，其中大众消费形成了有力支撑。

近年来，伴随酒盒的渠道展示功能性增强和防伪要求提高，酒包装市场化程度越来越高；同时，随着各大白酒品牌终端渠道份额竞争加剧，酒包的展示功能及营销价值逐渐凸显；此外，中高端酒的防伪需求日益升级，加大了对酒包企业研发设计能力的要求。因此，随着白酒产业链条各业务线分工的逐步精细化，行业领先的、专业的纸包装企业将得到品牌酒类厂商的青睐。白酒市场的回暖及供应链的市场化将打造全新的纸质酒包装市场，为纸包装企业尤其是行业内领先的企业带来业绩突破。

本次美盈森习水精品包装智能制造项目，是公司纸质酒包装业务的重新再出发，习水及周边区域知名酒类品牌包括习酒、郎酒、茅台系列酒、安酒等，在当地政府的大力支持下，借助本次募投项目的实施，公司将极大提升服务品牌白酒客户的能力，进而提高公司品牌知名度，实现业绩增长。

3) 家具家居、家用电器、食品饮料、新能源汽车等景气行业促进纸包装产业发展

家具家居、家用电器、食品饮料等行业天然对纸包装具有较大的需求，如各类家具、空调、电视、冰箱、洗衣机、各类食品饮料包装盒等，根据国家统计局数据，中国家具行业主营业务收入从 2011 年的 4,946.76 亿元增长至 2017 年的 8,787.88 亿元，年均复合增长率达 10.05%。中国家具协会制定的《中国家具制造行业“十三五”发展规划》指出，“十三五”期间，家具行业要主动适应经济新常态，加快转变发展方式，保持行业稳定发展，加强家具产业集群建设工作，推动现有产业聚集区向产业集群的转型升级，进一步促进家具产业集群在数量和质量上的提升。

根据中国家电协会数据，2018 年中国家电市场零售规模为 8,204 亿元，同比增长了 1%，其中空调销售规模 1,980 亿元，增速 4.5%；洗衣机销售规模 707 亿元，同比增长 3.1%；冰箱销售规模 969 亿元，同比增长 3.4%；家电家居行业处于较为稳定的发展阶段，对纸包装的需求保持稳定，未来随着 5G 的全面推广，智能家居有望带来短期的消费增量，促进纸包装产业的发展。

根据恒大研究院数据，2019 年 1 至 11 月特斯拉 Model 3 北美市场的销量达到 12.8 万辆，超过同级别宝马 2/3/4/5 系销量之和（10.4 万辆）、奔驰 C/CLA/CLS/E 系之和（9.5 万辆）、奥迪 A3/A4/A5/A6 之和（7 万辆），特斯拉的高销量推动新能源汽车产业飞速发展，而我国是新能源汽车的最大消费市场，2019 年 1-6 月中国新能源乘用车销售 56.3 万辆，全球市场份额达到 56.9%，远高于欧盟的 20%，强大的内需市场为我国新能源汽车未来的发展提供了坚实的基础。2019 年我国引入特斯拉在上海投资建厂并于 12 月 30 日实现交付，凭借特斯拉成熟的新能源汽车技术，有望帮助国内迅速搭建起一整套完善的新能源汽车供应链网络，而新能源汽车产业链当中众多零部件存在包装需求，将极大的促进纸包装产业的发展。

公司在家具领域服务客户包括了 IKEA、Home Depot、全友家居、CBD 家居等大型品牌家具家居零售商，在新能源汽车领域服务客户包括了比亚迪、福耀玻璃等品牌造车企业及新能源汽车供应链知名厂商，借助本次募投项目的实施，将

有效提升公司在家具家居、新能源汽车领域的综合竞争力。

(5) 紧随大客户发展脚步，服务大客户发展战略

客户价值决定了供应商价值，与面向终端零售客户的企业不同，上游供应商的品牌和竞争力更多取决于企业客户的品牌知名度和市场地位，拥有一批优质客户是供应商最为重要的优势之一。

公司以服务著名品牌客户为主，如 Samsung、Cisco、Emerson、HP、DELL、Canon、Bose、Harman、Sonos、Shell、Amway、McQuay、IKEA、HomeDepot、A.O.Smith、Qisda、小米、富士康、纬创、联想、京东方、海康威视、美的集团、泸州老窖、洋河、剑南春、习酒、华润怡宝、顺丰速运、福耀玻璃、网易严选、伊利、蒙牛乳业、晨光乳业等国内外知名品牌企业。上述客户涵盖电子通讯、智能终端、食品饮料、保健品、家具家居、电商物流、快递速运及新能源汽车产业链等多个领域，信誉良好，资金实力雄厚，本身发展迅速，业务不断增长，对其产品配套的包装产品需求在持续、稳定的增长，同时还具有巨大的其他配套产品需求，同时保障了公司经营性现金流的稳健。

公司的品牌客户资源优势为公司不断开发新客户以及公司销售规模的持续增加提供了保障。一方面，公司能借助品牌客户在各行业的影响力，进一步扩大和强化公司的品牌优势，开拓更多优质客户。凭借公司在研发、品质、服务等全方位的竞争优势以及良好的口碑，公司正在不断获得世界知名客户以及细分行业龙头企业的供应资质，使得公司的客户资源优势得到持续增强。另一方面，公司新开发知名品牌客户大都包装需求较大，公司为其提供包装服务订单有望持续增加并达到一定规模，从而为公司销售规模的持续增加提供保障。

本次募投项目紧随品牌客户发展脚步，国内品牌客户如全球智能终端领先企业、比亚迪等均在西安、郑州有所布局，而知名酒类如习酒、茅台、郎酒、安酒等均在习水及周边区域设有生产基地，且习水周边也有智能终端领先企业制造基地，国内外知名企业如 Samsung、Qisda 等均已在越南开拓业务，公司在上述区域实施募投项目，能够更好地为品牌客户提供服务，也同样为公司的大客户发展战略提供产能支持。

综上，随着包装行业集中度的逐步提升，大量中小纸包装企业、区域纸包装企业面临的竞争将不断加剧，生存难度日益增大；因此，对于公司这样的行业领先企业而言，一方面在全国乃至全球进行产能布局是保障自身行业地位的必然举措，另一方面各个区域客户的包装需求外溢也将为公司带来业务机会，公司的多区域布局符合行业发展现状；而下游不同行业客户不断提升的包装需求也促使公司追随客户脚步，立足优势区域，开拓北部、中部区域，为公司大客户发展战略服务，公司的多行业布局符合公司实际业务需求。因此，本次募投项目具备必要性，募投项目的实施将为公司带来良好的业绩增长，为股东带来稳健的回报。

2、项目可行性

（1）本项目的建设符合国家产业政策

近年来，包装印刷产业呈现加快发展的态势，国家各部委、行业组织等颁发了《国民经济和社会发展第十三个五年规划纲要》、《中国纸包装行业“十三五”发展规划实施纲要》、《关于加快我国包装产业转型发展的指导意见》、《关于印发机电产品包装节材代木工作方案的通知》、《包装行业高新技术研发资金有关问题的通知》、《当前优先发展的高技术产业化重点领域指南》等多个促进包装印刷产业发展的扶持政策。

（2）本项目具备市场可行性，下游市场前景良好

根据 SmithersPira 的统计，2017 年全球包装印刷行业市场规模为 8,510 亿美元，同比增长 1.4%，近几年增速基本围绕 2% 的中枢小幅波动，接近发达经济体的经济自然增长率。根据 SmithersPira 的研究，全球包装市场在 2016 到 2026 年期间的复合年增长率为 3.8%，将从 8,063 亿美元增长到 11,621 亿美元。近年来，经济的持续较快增长和不断扩容的下游需求，驱动我国包装印刷行业市场规模的增速远高于全球行业平均水平。2018 年，全国包装行业规模以上企业完成累计主营业务收入 9,703.23 亿元，同比增长 6.53%；完成累计利润总额 515.65 亿元，同比增长 1.92%。

公司一直秉承绿色产品和优质产品的理念，并注重生产过程的成本管理、质量控制和客户深度服务，因此公司在业内具有较为突出的竞争力。本项目建设意

在扩张公司运输包装和精品包装的产能,积极把握客户资源向行业领先企业集中的机遇,实现公司在郑州、西安、习水、越南的产能布局,实施智慧化运营,进一步提升盈利能力,为公司未来的持续发展提供保障。

(3) “包装一体化服务”模式为公司快速发展奠定了坚实基础

经过十多年的发展,公司在准确洞悉市场发展趋势及长期服务客户的基础上,提出并应用了包装一体化服务模式。包装一体化服务是指除了为客户提供包装产品,还提供包装产品设计、包装方案优化、第三方采购与包装产品物流配送、供应商库存管理以及辅助包装作业等包装一体化服务。包装一体化服务的核心是对客户产品相关的包装环节提供配套支持,帮助客户实现降低经营成本、缩短产品上市周期、加大产品宣传推广力度等目标。

专业化分工和下游行业商业模式的转变推动了对包装一体化服务的需求,具备包装一体化服务能力成为包装企业发展和提升竞争力的关键因素。以公司为代表的部分国内包装产品生产企业凭借专业的设计水平和制造能力、高附加值的服务,坚持创新与持续改进的经营思路,率先向客户提供包装一体化服务,获得了高于行业平均水平的增长速度和利润率水平,形成了公司核心竞争力,为公司的快速发展奠定了坚实基础。

(4) 本项目具备人才可行性

1) 公司坚持以人为本、人才强企的发展战略:公司自成立以来,一贯重视员工的长远职业规划,基于“帮助员工成长”的理念,为不断提升员工岗位胜任能力,促进员工长远的职业发展,公司推行包括新员工导师制、岗位类别和晋升通道、多元化的成长机会等激励举措,公司也高度重视员工的培训工作,在加强对全体员工高素质培训的同时有重点、有选择地对优秀员工进行培养,并大力支持对管理和技术人员的各类高级培训。对于新加入的大学生,公司为其提供全方位培训计划,包括集中培训学习、不同岗位实习、岗位实践等。

坚持以人为本、人才强企的发展战略,公司有效激励各级员工奋勇争先,拼搏进取,与公司一同紧随国家大力发展实业的步伐,走在时代发展潮流的最前沿,引领纸包装行业向专业化、规模化的道路前行,帮助公司实现快速跨入百亿收入

强企行列。

2) 公司建立公平公正、完善合理的考核制度：公司自成立以来，凭借领先的包装一体化服务理念以及优质的产品与服务质量，逐步成长为纸包装行业领先企业。公司已建立起符合目前发展阶段的人才选拔与考核制度，包括《绩效考核管理制度》、《培训管理制度》、《招聘录用管理规定》等，成立绩效管理委员会，其中由公司总裁任委员会主席、各部门最高负责人担任委员会委员、绩效主管及专员担任绩效考核执行小组成员，采用 KPI、KBI 考核形式，以月度、年度作为考核周期，分管理类、职员类进行分类考核，并提供绩效申诉、绩效反馈及面谈等结果反馈渠道。

公平公正、完善合理的考核制度，是公司维持稳定发展、对员工进行合理评价的基础，是公司全体员工凝心聚力、锐意进取的基石，更是公司选拔与发掘优秀人才的标尺。

3) 公司搭建灵活有序、结构合理的人才梯队：公司大力提拔、重用年轻管理干部，自 2007 年以来推行“金种子”校招计划，面向全国优秀应届毕业生，招募包括综合管理类、业务营销类、研发技术类等不同岗位优秀人才，给予应届毕业生更加灵活、富有竞争力的薪酬福利和职业发展前景。12 年以来，已在公司内部培养出众多优秀骨干领导、厂长，为公司发展持续注入新鲜的血液。

灵活有序、结构合理的人才梯队建设是公司数十年来坚持不懈、开放包容、科学规范运行的成果，公司将牢记习主席“只争朝夕，不负韶华”的青春誓言，鼓励每一位员工做一个奋斗者、奉献者和坚定者，在公司的每一个岗位上兢兢业业、脚踏实地，实现自己的职业梦想，做新时代的追梦者。

(5) 公司深耕行业十余载，技术积淀深厚，项目实施技术上有保障

智能包装生产基地的高效运维取决于对新技术的驾驭能力。公司从事包装印刷生产制造十余载，行业经验和技術积淀深厚，为支持募投项目生产基地正常运维提供了最根本的技术保障。

公司历来重视技术研发及科技创新，在深圳、东莞、苏州、重庆、台湾、美国等地均设立了专门的研发中心，中心聚集了包装领域资深专家领衔的数百人的

研发技术队伍，同时与高校建立了长期技术合作关系。公司、苏州美盈森、东莞美盈森、东莞美芯龙等为国家级高新技术企业。截至目前，公司及下属子公司共拥有国家专利 379 项，其中包括 77 项发明专利、291 项实用新型专利和 11 项外观专利，是 32 项国家/行业包装标准的主要起草或参与起草单位，专利和标准数量业内排名前列。

公司从创立开始就立足于技术驱动发展，将制造技术升级作为提升公司核心竞争力的重要方式之一。本项目将通过引进先进包装印刷设备，进一步提高公司先进生产制造技术，使公司在生产制造信息化和智能化方面的技术愈加成熟，有助于推动国内包装印刷行业的信息化技术升级和智能制造转型。

（二）补充流动资金

1、项目必要性

（1）满足公司经营规模扩大带来的营运资金需求

公司所处行业为包装印刷行业，公司主要从事轻型环保包装制品、重型环保包装制品及一体化包装服务等业务。随着包装印刷行业市场规模稳定增长，公司充分把握行业动态，近年来加大了固定资产投资、对外投资等，同时随着公司行业地位的进一步巩固，公司的收入规模也持续上升，整体来看，公司的生产经营规模实现了跨越式发展。

随着公司经营规模的扩大公司对于流动资金的需求也将不断增加，本次募集资金补充流动资金后，将有效满足公司经营规模扩大所带来的新增营运资金需求，为公司发展成为世界领先水平的中高端包装一体化服务的供应商奠定坚实基础。

（2）公司发展战略的逐步实施，将增加对流动资金的需求

在公司总体发展战略方面，未来五年公司拟重点布局消费电子、白酒、家具家居、家用电器、食品饮料保健品以及新能源汽车领域，进一步扩大包装业务规模。在客户战略方面，公司坚持服务大客户为主，逐步提高公司自身品牌知名度，扩大市场份额。在研发战略方面，公司历来重视技术研发及科技创新，截至目前，公司及下属子公司共拥有国家专利 379 项，其中包括 77 项发明专利、291 项实用新型专利和 11 项外观专利，是 32 项国家/行业包装标准的主要起草或参与起

草单位,专利和标准数量业内排名前列,未来仍将不断加大对于研发资金的投入,做包装行业的高端制造。在人才战略方面,公司未来将加大资金投入,实现对更多年轻、高学历人才的引进,做好公司各层级人员的传帮带工作,加强人才梯队建设,为公司发展提供坚实的人才保障。

随着上述公司总体发展战略、客户战略、研发战略、人才战略的逐步落地实施,将持续增加公司的流动资金需求。

(3) 较强的资金实力有助于提升公司的行业竞争力

企业的资金实力是影响企业发展的重要因素。随着我国包装印刷行业规模的不断扩大、下游行业包装需求的稳定提升以及行业内优势企业的快速发展,行业竞争将变的愈加激烈,衡量企业竞争力的技术、人才、资金等指标也就变得的更加关键。加快新技术、新产品、新工艺的研发,开发设备、生产设备的更新,以及人才的培育与激励等方面均需要有充足的资金保障。因此较强的资金实力有助于提升公司的行业竞争力、增强持续盈利能力。

(4) 提高公司抗风险能力

近年来,公司业务规模不断扩大,经营发展稳中有进,但是公司经营仍然面临包装行业政策变化、市场竞争、紧急突发事件、流动性风险等多种风险,通过将部分募集资金补充公司流动资金,壮大公司资金实力,可以提高公司的抗风险能力、财务安全水平和财务灵活性,推动公司持续稳定的经营。

2、项目可行性

本次非公开发行募集资金用于补充流动资金将有效提高公司整体经营效益,缓解公司资金压力,支持公司经营业务发展。本次非公开发行募集资金用于补充流动资金符合相关政策和法律法规要求,是切实可行的。

四、本次非公开发行对公司的影响分析

(一) 对公司经营管理的影响

公司本次非公开发行完成及募集资金项目投入后,公司在包装印刷产业的综合服务能力和精品包装等产品生产能力将得到大幅增强,生产规模有所扩大,生

产效率得到较大程度提升，公司研发能力得以增强，服务链条延伸，有利于进一步提升公司产品的市场份额，提升公司的竞争力和可持续发展能力，实现并维护全体股东的长远利益。

（二）对公司财务状况的影响

本次非公开发行完成后，公司的净资产及总资产规模均将有较大幅度的提高，公司资产负债率将有所下降，公司整体财务状况将得到进一步改善。同时，随着募集资金拟投资项目的逐步实施和建设，公司的业务收入水平将稳步增长，盈利能力将得到进一步提升，公司的整体实力和抗风险能力均将得到显著增强。

综上所述，本次非公开发行股票募集资金投资项目符合国家产业政策和本公司发展的需要，有利于公司未来发展战略的实现。本次非公开发行方案的实施将进一步扩大公司资产规模，提升公司资产质量，增强公司核心竞争力。

五、本次募集资金投资项目可行性分析结论

综上所述，公司本次非公开发行募集资金投向符合国家产业政策以及未来公司整体战略发展方向，具有良好的市场发展前景和经济效益，募集资金的使用将会为公司带来良好的收益，为股东带来较好的回报。因此，本次非公开发行股票募集资金拟投资项目是切实可行的。

美盈森集团股份有限公司董事会

2020年1月22日