

## 上海普丽盛包装股份有限公司 关于 2015 年年报问询函回复的公告

本公司及董事会全体成员保证信息披露的内容真实、准确、完整，没有虚假记载、误导性陈述或重大遗漏。

上海普丽盛包装股份有限公司（以下简称“公司”）近期收到深圳证券交易所创业板公司管理部《关于对上海普丽盛包装股份有限公司的年报问询函》（创业板年报问询函【2016】第 50 号），立即组织了公司有关人员，针对《年报问询函》。公司对此高度重视，根据问询函要求，经对相关事项核查后，公司就相关问题答复如下：

### 一、 募集资金使用方面

1、公司在招股说明书中承诺在 2 年内（截至 2016 年 12 月 31 日）投入募集资金 9599.1 万元，用于完成年产纸铝复合无菌包装材料 10 亿包项目。本报告期投入金额 3727.95 万元，投资进度仅为 38.84%。请说明与招股说明书内容存在差异原因；截至 2016 年 12 月 31 日，能否按期完成该募投项目，若未能按期完成，对公司造成的影响及拟采取的措施。

回复：

招股书中披露公司年产纸铝复合无菌包装材料 10 亿包项目需投入募集资金 9599.1 万元，具体构成如下：

序号	项目	金额（万元）	占总投资比例
1	建筑工程费	1,704.80	17.76%
2	设备购置及安装费	5,687.26	59.25%

3	其他费用	531.09	5.53%
4	预备费	792.31	8.25%
5	铺底流动资金	883.64	9.21%
合计		<b>9,599.10</b>	<b>100.00%</b>

公司在招股说明书中承诺在 2 年内（截至 2016 年 12 月 31 日）投入募集资金 9,599.1 万元，用于完成年产纸铝复合无菌包装材料 10 亿包项目。本报告期投入金额 3,727.95 万元，投资进度仅为 38.84%。投资进度低于预期主要由于设备实际价格下降和部分款项未支付所致，具体分析如下：一方面，主要设备价格有明显下调。2012 年公司测算项目资金需求时根据项目需要的设备对主要设备厂商进行询价确定设备投资所需资金，而实际在募投项目建设设备采购过程时，项目所需设备市场价格较原来测算时价格有所下调；此外，公司根据实用性、经济性原则在设备采购过程，调整部分设备型号，减少项目投资金额。以设备投资中复合机设备为例，原来测算所需金额为 2,580.00 万元，而实际相关设备采购款项为 1,000.00 万元左右，设备采购支出明显下降；另一方面，上述投入金额 3,727.95 万元为公司实际支出金额，而截止 2015 年 12 月 31 日，部分已购买设备或已发生建筑工程款项仍未支出。2015 年末，公司对设备款项或工程承包商应付款项为 1,255.50 万元；此外，公司年产纸铝复合无菌包装材料 10 亿包项目投资包括 1,600 万元左右铺底流动资金、预备费用，该部分支出一般于项目完工后发生后者为预备款项，报告期该部分投资金额仍未支出。综合考虑上述因素后，公司年产纸铝复合无菌包装材料 10 亿包项目投资进度将会明显提高，与招股书披露不存在较大差异。

如前所述，目前根据投资支出金额计算出的投资进度低于预期主要由于设备价格下降及部分款项未支出所致，目前年产纸铝复合无菌包装材料 10 亿包项目建设仍按照预期进度进行，预计至 2016 年 12 月 31 日，公司能够完成年产纸铝复合无菌包装材料 10 亿包项目建设。

2、根据公司的招股说明书，全自动无菌砖式灌装生产线主要适用于纸铝复合无菌包装材料。而目前，全自动无菌砖式灌装生产线项目已终止，年产纸铝复合无菌包装材料 10 亿包项目及年产 5 亿包纸塑基多层复合无菌新型包装材料

技术改造项目正在实施。请公司就现阶段情况与招股说明书揭示内容不一致之处予以说明；并说明在全自动无菌砖式灌装生产线项目终止的情况下，对公司主营业务纸铝复合无菌包装材料发展的影响。

回复：

2015 年公司终止全自动无菌砖式灌装生产线项目的主要原因为：一方面，公司全自动无菌砖式灌装生产线项目生产能力已得到较大提高。公司于 2012 年初完成对“全自动无菌砖式灌装生产线项目”可行性研究，至 2015 年 4 月募集资金到位后并未开始实施，期间公司研发、生产团队根据全自动无菌砖式灌装生产线实际生产需要对生产工艺、流程进行优化，生产效率明显提高，使得该产品实际生产能力较前期募投项目可行性分析时有明显提高。2011 年公司全自动无菌砖式灌装生产线产能为 90 台，2014 年无菌砖式灌装生产线产能已接近 150 台。另一方面，2015 年以来，受到国内经济形势及项目投资周期影响，下游液态食品行业固定资产投资规模有所减缓，全自动无菌砖式灌装生产线产品销售规模减少。如果继续对该项目进行投入，将可能导致投资浪费和闲置，并对公司生产经营、财务状况产生不利影响，损害公司和股东的利益。因此，经谨慎研究，公司将逐步调整业务结构，合理资源配置，实现股东利益最大化，终止全自动无菌砖式灌装生产线项目。

在终止全自动无菌砖式灌装生产线项目情况下，公司推进 10 亿包项目及年产 5 亿包纸塑基多层复合无菌新型包装材料技术改造项目的原因为：一方面，与全自动无菌砖式灌装生产线固定资产类投资不同，公司纸铝复合无菌包装材料属于易耗消费品，随着居民消费水平的提高，下游饮料、乳制品行业仍处于稳定发展阶段。另一方面，目前公司纸铝复合无菌包装材料业务仍处于稳定发展阶段，产品产能仍处于相对饱和状态，2015 年纸铝复合无菌包装材料产销量已达到 11 亿包左右。综合纸铝复合无菌包装材料业务的持续发展情况及公司产能不足的现状，在公司全自动无菌砖式灌装生产线项目募投项目终止情况下，公司将正常推进年产纸铝复合无菌包装材料 10 亿包项目及年产 5 亿包纸塑基多层复合无菌新型包装材料技术改造项目。

上述项目实施后公司纸铝复合无菌包装材料产能将达到 18 亿包，虽然全自

动无菌砖式灌装生产线项目募投项目终止,但公司仍将能够消化该部分新增产能,主要由于:一方面,如前所述,公司纸铝复合无菌包装材料属于易耗消费品,随着居民消费水平的提高,下游饮料、乳制品行业仍处于稳定发展阶段,将推进公司纸铝复合无菌包装材料业务仍保持稳定发展,2015年纸铝复合无菌包装材料产销量已达到11亿包左右。另一方面,虽然全自动无菌砖式灌装生产线项目已终止,但得益于前期全自动无菌砖式灌装生产线业务的市场拓展,公司已销售的全自动无菌砖式灌装生产线保有量相对较大,保证公司纸铝复合无菌包装材料业务的推进。截止2015年12月31日,公司全自动无菌砖式灌装生产线保有量为483台套,而按每台套全自动无菌砖式灌装生产线每小时生产6,000包,设备每天运行10小时,每年运行300天计算,达产后公司纸铝复合无菌包装材料产能占公司市场运行的全自动无菌砖式灌装生产线对包装材料需求的比例为20.70%,处于相对较低水平。此外,公司将凭借自身的客户资源优势,拓展配套销售之外的市场,同时努力提高产品配套全自动无菌砖式灌装生产线的配套率。因此,公司有能力完全消化项目新增产能。

## 二、 财务方面

1、分季度财务指标显示,公司二季度、三季度、四季度的营业收入分别为13850.73万元、10200.68万元、17761.54万元,二季度、三季度、四季度的净利润分别为1504.06万元、-164.36万元、2467.33万元。请结合公司目前的业务销售模式、运作方式等对分季度净利润波动幅度较大的现象进行说明。

回复:

(1) 2015年各季度净利润波动原因

公司主要为液态食品生产企业提供液态食品包装设备和纸铝复合无菌包装材料,其中液态食品包装设备属于资本性支出产品,纸铝复合无菌包装材料产品属于消耗性产品,因此营业收入可以分为设备类收入和包装材料类收入,设备类收入还可以分为灌装机系列设备收入、前处理系列设备收入及配件和外购配套件收入等。

2015年各项收入及毛利率情况如下:

	营业收入（万元）	毛利率
<b>分行业</b>		
设备类收入	36,596.13	38.99%
包装材料收入	17,465.06	22.05%
<b>主要产品</b>		
灌装机系列设备	11,915.53	55.89%
前处理系列设备	10,477.72	31.94%
配件和外购配套件	11,917.43	33.41%
纸铝复合无菌包装材料	17,359.51	21.90%

从上表可以看出设备类收入的毛利率要大于包装材料类收入的毛利率，设备类收入中以灌装机系列设备毛利率最高。

2015 年设备类和包装材料类收入分季度情况如下：

单位：万元

分类	一季度	占比	二季度	占比	三季度	占比	四季度	占比	小计
包装材料类收入	4,199.55	34.29%	2,402.54	17.35%	5,058.90	49.59%	5,804.06	32.68%	17,466.07
设备类收入	8,048.69	65.71%	11,448.18	82.65%	5,141.78	50.41%	11,957.48	67.32%	36,598.12
小计	12,248.25		13,850.73		10,200.68		17,761.54		54,064.19
其中：灌装机系列设备收入	2,211.73	18.06%	3,584.88	25.88%	1,524.14	14.94%	4,594.78	25.87%	11,916.12
净利润	1,199.52		1,504.06		-164.36		2,467.33		5,006.54

从上表可以看出各季度净利润的高低与包装材料收入及设备类收入在各季度收入中占比及金额大小有关，三季度净利润低系由于该季度设备类收入占比低，收入金额小有关，尤其是该季度灌装机系列设备收入仅 1,500 多万元，是一年中收入最小的一个季度；四季度净利润高系由于该季度设备类收入占比低，收入金额大有关，尤其是该季度灌装机系列设备收入近 4,600 万元，是一年中实现收入最大的一个季度；

## (2) 公司主要产品销售模式、运作方式对各季度净利润影响

公司主要产品包括灌装机系列设备、前处理系列设备、浓缩干燥设备等设备类产品和纸铝复合无菌包装材料等包装材料产品。其中，灌装机系列设备、前处理系列设备中均质机产品属于通用类产品；主要前处理系列设备、浓缩干燥设备及纸铝复合无菌包装材料，需根据客户要求进行产品设计、定样，属于定制类产品。公司主要产品销售模式、运作模式如下：

### ①、设备类产品

#### 1) 采购模式

公司设备类产品一般按批次生产或接单生产，主要原材料包括钢材、电气元器件、管道阀门类产品和机械加工件，不同生产模式下原材料采购方式存在差异，具体如下：

母公司及子公司上海融合生产的灌装机系列设备及前处理系列设备中均质机产品为通用类产品，通用类产品一般在考虑既有订单的同时，合理预产小部分产品，按批次生产。该等公司在生产计划制定后，根据各批次生产需要量及原材料库存情况制定采购计划。一般在原材料库存量低于月度使用量时，向供应商下单采购；部分原材料采购周期相对较长，需提前向供应商下单采购。

子公司上海三环生产的前处理系列设备及浓缩干燥设备为定制类产品，一般依据订单情况制定生产计划。公司在获取销售订单并制定生产计划后，根据主要原材料生产需要量、生产进度、主要原材料采购周期制定采购计划，进行定量采购。

公司主要原材料采购周期，即从原材料采购订单下单至检验入库时间，主要受产品种类、规格以及供应商备货情况等因素影响。公司钢材采购周期一般为2周左右；电气元器件、管道阀门类产品采购周期一般为1-2个月；机械加工件一般为1个月左右。

#### 2) 生产模式

公司灌装机系列设备、前处理系列设备中均质机产品分别由母公司、上海融

合生产，该等产品属于通用类产品。对于通用类产品，公司基于有利于生产管理和提高生产效率，以及缩短产品交付周期以更好满足客户需求的考量，在产能有限的情况下优化排产计划，按批次进行产品生产，即在考虑既有订单的同时，合理预产小部分产品。公司通用类设备产品库存规模一般保持 2 个月销售需要。

其他主要前处理系列设备及浓缩干燥产品由上海三环生产，该等产品需根据客户要求进行产品设计，属于定制类产品。公司定制类设备产品主要执行接单生产方式。

公司设备类产品生产周期一般为 1-3 个月。公司设备类生产周期相对较长主要由于公司设备类产品生产过程中生产工序及涉及精密零部件较多，部分外协加工件需根据客户要求定制生产采购周期相对较长；此外，公司定制类设备产品需根据客户要求进行产品设计，一般需要 2 周左右。

### 3) 销售模式

公司一般通过直接拜访客户、参加行业内展会、在国内外专业媒体发布广告等公开渠道收集业务信息，销售人员直接接触客户洽谈并签订合同。随着公司产品品牌知名度和美誉度的不断提高，部分客户会上门询价，公司销售人员进而跟进，直接与客户洽谈并签订合同。对于定制类设备产品，公司一般以预测成本为基础与客户协商确定；对于通用类设备产品，公司综合同类产品市场价格、原材料采购价格情况及客户采购规模因素，与客户协商确定。

公司设备类产品包括灌装机系列设备、前处理系列设备、浓缩干燥设备。根据不同客户需求，公司可以向客户提供上述设备的单体设备，也可以提供由灌装机系列设备、前处理系列设备系统集成的成套设备，满足从进料到出货的完整生产功能要求。公司成套设备销售流程、结算政策与单体设备销售一致，成套设备类产品定价以各单体设备定价为基础确定。

公司设备类产品内销客户主要为液态食品生产企业。公司设备类产品销售模式具体如下：**A 销售流程**。公司在产品完成生产后，选择运输商将货物运至客户或设备使用方指定场地，委派技术人员到现场进行安装调试，交付客户或设备使用方实际使用并取得验收证明文件。**B 结算政策**。公司一般在合同签订后预收合

同价款的 30%左右；根据不同情况在发货、安装调试阶段分别收取部分货款，至安装调试完成后累计收取合同价款的 90%-95%；质保期满（一般为 12 个月至 18 个月）后收取合同价款的 5%-10%。

公司设备类产品合同执行周期主要受合同规模、产品种类、客户付款情况等因素影响，实际业务中，设备类合同从客户支付预付款项至设备类产品验收合格，一般需 2-12 个月左右，而部分合同受客户场地建设及配套设施等因素影响，合同执行周期相对更长。

## ②、包材类产品

### 1) 采购模式

包装材料产品由子公司苏州普丽盛生产，所需原材料主要为原纸、塑料粒子等。不同原材料采购方式具体如下：

主要原材料原纸采购，公司一般在年初与原纸备选供应商协商年度采购计划，商定全年采购规模、采购价格及其他条款，各月度根据实际生产所需量向供应商下单采购；塑料粒子采购一般根据订单需求，按月度向主要供应商下单采购。该等原材料基本为标准原材料，一般以市场价格为基础向主要供应商询价采购。

公司主要原材料原纸供应商为原纸生产型企业，塑料粒子供应商为贸易商，主要由于塑料粒子的生厂商为陶氏化学等国外厂商，该等厂商在中国的销售模式通常是采用经销商销售模式。

### 2) 生产模式

公司包装材料属于定制类产品，实行“接单生产”模式。公司获取订单后，根据客户提供的产品图样、规格要求进行产品设计。产品设计经客户确认后，结合公司排产计划安排生产。公司包装材料业务发展迅速，生产整体处于满负荷状态，为及时安排采购和生产，提高公司生产效率，公司一般每月初根据订单情况制定初步排产计划。公司包装材料生产周期一般为 1 周左右。

### 3) 销售模式

公司包装材料属于消耗性产品。由于该产品具有与公司灌装机系列设备类产



品客户重叠、配套使用的特点，公司重点提升现有存量液态食品包装机械客户的配套采购，同时加大其他液态食品生产企业的业务开拓，推动包装材料业务的发展。

公司包装材料客户为液态食品生产企业。公司包装材料内销时，一般根据客户订单安排生产，在产品生产完工入库后，公司即与客户进行沟通安排发货，发货并由客户验收确认后安排收款，一般给予客户 30-90 天的信用期。

公司包装材料产品订单执行周期一般为 1-3 周。

**2、合并资产负债表显示，公司期末固定资产、在建工程和无形资产三项比期初增加了 13305.58 万元；而合并现金流量表显示，公司购建固定资产、无形资产和其他长期资产支付的现金本期发生额为 17750.35 万元。请公司说明差异产生的原因。**

**回复：**

公司 2015 年 12 月收购苏州普丽盛食品科技有限公司（原名苏州黑牛食品有限公司，以下简称“苏州食品”），因非同一控制下企业合并而增加固定资产 8,812.41 万元、无形资产 1,423.60 万元，合计金额为 10,236.01 万元。该部分资产增加对应的现金支出在现金流量表“取得子公司及其他营业单位支付的现金净额”列示。公司期末固定资产、在建工程和无形资产余额三项合计比期初余额增加了 13,305.58 万元，剔除上述因收购苏州食品而增加的固定资产、无形资产后，公司固定资产、在建工程和无形资产的 actual 增加额为 3,069.57 万元。其次，公司 2015 年度计入“其他非流动资产”科目核算的购置房屋、土地预付款余额 13,451.69 万元，均为 2015 年度支付。计入“其他非流动资产”科目核算的非专利技术预付款余额 1,160.32 万元，其中 291.74 万元为 2015 年度支付。该部分支出将在未来满足结转条件后将形成固定资产、无形资产等长期资产，故其对应的现金支出在现金流量表中计入“购建固定资产、无形资产和其他长期资产支付的现金”，金额合计为 13,743.43 万元。此外，固定资产折旧、无形资产摊销对固定资产、无形资产期初余额与期末余额变动额的影响金额为 979.50 万元。综上，公司 2015 年度固定资产、在建工程、无形资产科目实际增加额 3,069.57 万元，加“其他非流动资产”科目的现金流出 13,743.43 万元，加固定资产折旧、无形资产摊销

对科目余额的影响金额 979.50 万元，合计为 17,792.50 万元，与现金流量表中“购建固定资产、无形资产和其他长期资产支付的现金”基本一致。

**3、公司 2015 年营业成本达 35939.95 万元，而合并现金流量表中购买商品、接受劳务支付的现金本期发生额为 29595.73 万元。请公司就差异原因进行说明。**

**回复：**

公司 2015 年度营业成本与合并现金流量表“购买商品、接受劳务支付的现金”的关系如下：

项目	金额（万元）
营业成本	35,939.95
加：应交税金-增值税（进项税额）	7,622.11
减：存货（期初余额-期末余额）	-1,072.67
减：应付帐款（期末余额-期初余额）	1,895.82
减：预付帐款（期初余额-期末余额）	462.84
减：应付票据（期末余额-期初余额）	-2,000.00
减：计入生产成本、制造费用的工资薪酬	3,446.31
减：计入制造费用的固定资产折旧	559.62
减：应收票据背书支付原材料货款	8,831.56
减：收购食品科技公司影响额	1,126.42
减：其他	716.43
购买商品提供劳务支付的现金	29,595.73

上表所示“收购食品科技公司影响额”为公司收购的苏州食品科技合并日账面预付款项余额 38.21 万元、存货余额 1,088.21 万元。该部分余额直接增加了对应科目期末余额，但对应的现金支出在现金流量表“取得子公司及其他营业单位支付的现金净额”列示。

上表所示“其他”主要为应付账款、预付款项中不属于原材料采购款项的金额调整，以及在合并报表过程中不能抵消的内部交易税金。

**4、2015 年，公司营业收入为 54061.19 万元，比上年减少 7.05%，而截至 2015 年年末，公司应收账款达 29124.97 万元，比上年年末增加 47.03%。请公司结合行业发展情况、同行业公司情况，说明应收账款大幅增长的原因。**

**回复：**

公司主要为液态食品生产企业提供液态食品包装设备和纸铝复合无菌包装材料，其中液态食品包装设备属于资本性支出产品，纸铝复合无菌包装材料产品属于消耗性产品，因此应收账款可以分为设备类应收账款和包装材料类应收账款。2015 年期末应收账款分类如下：

单位：万元

	2015 年	2014 年	变动幅度
应收账款期末余额	29,124.97	19,808.55	47.03%
其中：包装材料类应收账款	8,517.47	4,820.35	76.70%
其中：设备类应收账款	20,607.50	14,988.21	37.49%

(1)公司包装材料客户为液态食品生产企业，公司根据客户订单安排生产，订单执行周期一般为 1-3 周；2015 年四季度募投项目“年产纸铝复合无菌包装材料 10 亿包项目”中一台国产淋膜机调试完毕投入使用，使公司产能进一步扩大；包装材料类应收账款 2015 年期末较 2014 年同比增加 76.70%，主要系 2015 年公司下游饮料企业上下半年冷热不均，上半年冷，开工不足，下半年热，开工率提升，受此影响公司包装材料业务也“上冷下热”，2015 年 2014 年包材业务收入分季度情况如下：

单位：万元

季度	2015 年营业收入	占比	2014 年营业收入	占比	变动幅度
一季度	4,199.55	24.05%	4,816.72	29.25%	-12.81%

二季度	2,402.54	13.76%	3,417.50	20.75%	-29.70%
三季度	5,058.90	28.97%	4,579.05	27.81%	10.48%
四季度	5,804.06	33.23%	3,654.18	22.19%	58.83%
小计	17,465.06		16,467.44		

公司包装材料类业务，执行先发货再收款的结算模式，公司一般给予客户 30-90 天的信用期，由于 2015 年四季度销售较上年大幅增加，使得公司 2015 年期末应收账款金额相对较高，且增长相对较快；

(2) 公司设备类产品按产品分类可以分为灌装机系列设备、前处理设备浓缩干燥设备及配套件、配件（灌装机、均质机中易耗件），2015 年 2014 年分产品业务收入情况如下：

产品名称	2015 年营业收入	占比	2014 年营业收入	占比
灌装机系列设备	11,915.53	22.04%	17,592.41	30.25%
前处理系列设备、 浓缩干燥设备及 配套件	22,728.40	42.04%	22,178.69	38.13%
纸铝复合无菌包 装材料及其他	17,465.06	32.31%	16,467.44	28.31%
配件	1,952.20	3.61%	1,920.52	3.30%
小计	54,061.19	100.00%	58,159.06	100.00%

设备类应收账款较上年增加 37.49%，主要原因有两个：

①2015 年前处理系列设备、浓缩干燥设备及配套件业务营业收入较上年略有增加，但收入占比上升近 4 个百分点，该业务执行“预收款+发货款+验收款+质保金款”的分阶段收款模式，在典型的“3331”的结算模式下，公司在取得客户调试验收合格文件的确认收入时点，客户才开始验收款的付款审批流程，同时质保金款要在 12-18 个月的质保期后才能收取，因此，在收入确认时点，公司尚未收到验收款和质保金款；此外，该类设备属于资本性支出产品，合同金额一般较大，对客户自身资金调度要求较高，而公司客户基本是生产型企业，生产线投产后往往会优先满足自身生产流动资金的需要，从而延缓验收款、质保金的支付，2015 年受到国内经济增速放缓、液态食品行业不景气影响，客户拖延支付验收

款、质保金的情况较上年增多，是导致公司设备类应收账款增加的原因之一；

②多年来，公司一直秉持“以一体化包装系统配套方案为平台、以无菌灌装技术作为核心技术、以包材配套引领持续增长、以海外市场树立民族品牌”的经营理念，打破了国际液态食品包装企业（主要是利乐）对无菌纸铝复合材料灌装领域的垄断。由此可见无菌灌装机是公司的核心产品，但长期以来公司该产品一直徘徊于国内二、三类企业，近几年才开发了如达利、盼盼、中国绿色食品等国内一线饮料企业，但一线乳品企业如光明、蒙牛、伊利长期以来一直由利乐所把持，同时国内竞争对手采取低价、优惠付款、设备包材捆绑等销售政策对公司中小客户市场产生一定影响，为进一步打破国际巨头垄断及遏制国内竞争对手，2015 年公司有两笔业务采取了特殊销售政策：1) 2015 年公司利用客户 A 与某国际食品饮料巨头进行战略合作的契机，向客户 A 旗下两家子公司销售 11 台无菌灌装机及附属设备，该批设备已作为客户 A 向某国际食品饮料巨头交接资产的一部分，公司藉此一举打入该国际食品饮料巨头，这将对公司未来发展产生巨大影响，为此公司应收账款增加 1,800 多万元，但公司经过评估后认为风险较小；2) 为避免国内竞争对手打入西部知名乳企客户 B 旗下子公司，公司经评估后认为与上市公司合作风险较小，故采用特殊销售政策向其销售 3 台灌装机及附属设备由此增加应收账款 400 多万元。

### 三、 其他

1、请对年报第 25 页中“未达到计划进度或预计收益的情况和原因（分具体项目）”部分的遗漏内容予以补充披露。

回复：

年报第 25 页中“未达到计划进度或预计收益的情况和原因（分具体项目）”仅有如下两点：

(1) “全自动无菌砖式灌装生产线项目”变更用途后的“购买办公楼项目”，通过购置办公楼改善公司办公环境，将通过提升公司外部形象及吸引力获得综合的效益，间接提高本公司的盈利能力，故无法单独核算效益。

(2) “全自动无菌砖式灌装生产线项目”变更用途后的“永久性补充流动性资金”，通过补充公司现有流动资产，重点用于加大技术创业和产品的研发，招募和

培养员工，该项目将获得综合的效益，间接提高本公司的盈利能力，故无法单独核算效益。

**2、请补充披露独立董事陈卫在国家功能食品工程研究中心、江苏省食品科技学会等 4 家单位及董事宋安澜在 Masterwell (HK)、软库博辰联合管理委员会等 25 个单位任职是否领取报酬津贴。**

**回复：**

公司独立董事陈卫在国家功能食品工程研究中心、江苏省食品科技学会等 4 家单位及董事宋安澜在 Masterwell (HK)、软库博辰联合管理委员会等 25 个单位任职是否领取报酬津贴具体补充披露如下：

任职人员姓名	其他单位名称	在其他单位担任的职务	任期起始日期	任期终止日期	在其他单位是否领取报酬津贴
陈卫	国家功能食品工程研究中心	主任			否
陈卫	江苏省食品科技学会	副理事长			否
陈卫	中国食品学会乳酸菌分会	理事长			否
陈卫	中国乳业产业技术创新战略联盟	副理事长			否
宋安澜	Masterwell(HK)	董事			否
宋安澜	软库博辰联合管理委员会	委员会成员			否
宋安澜	SBCVC Fund II-Annex	董事			否
宋安澜	苏州包材	董事			否
宋安澜	软银中国创业投资管理有限公司 (新加坡)	执行董事			否
宋安澜	欧普图斯(苏州)光学纳米科技有限公司	董事			否
宋安澜	上海市奕方农业科技股份有限公司	董事			否
宋安澜	速位互动股份有限公司	董事			否
宋安澜	天津海泰环保科技发展有限公司	董事			否

宋安澜	苏州纳通生物纳米技术有限公司	董事			否
宋安澜	汇胜集团股份有限公司	董事			否
宋安澜	苏州汉朗光电有限公司	董事			否
宋安澜	德泓国际绒业股份有限公司	监事			否
宋安澜	Sunshow Limited	董事			否
宋安澜	Global Data Solutions Limited	董事			否
宋安澜	Easou Holdings Company Limited (Cayman)	董事			否
宋安澜	Crossmo Technology Limited	董事			否
宋安澜	Dajie Investment Holdings Ltd.	董事			否
宋安澜	Prologium Holding Limited	董事			否
宋安澜	苏州游视网络有限公司	董事			否
宋安澜	杭州蚁国科技有限公司	董事			否
宋安澜	陕西华拓科技有限责任公司	副董事长			否
宋安澜	Huishi Corporation Limited	董事			否
宋安澜	YKY Holdings Limited	董事			否
宋安澜	上海创竞投资管理有限公司	主管合伙人			否

特此公告。

上海普丽盛包装股份有限公司

董 事 会

2016年6月29日