

## 天津长荣印刷设备股份有限公司投资者调研会议纪要

一、时间：2017年2月15日 14:00-16:00

二、地点：天津长荣印刷设备股份有限公司二楼会议室

三、调研机构名称和人员姓名：刘昆明（九鼎投资）、王宇恒（恒安标准人寿）、周静（广发机械）、李哲（安信机械）、李骥（渤海证券）、卢眈眈（东源投资）、傅钥波（国机财务）、沈伟杰（海通证券）、詹海洋（鑫亿集团）、程昱明、刘宁（国商金控）、张健（太平洋证券）

四、接待人员姓名：李东晖、王岩、刘丹、刘德辰

五、调研内容：

会议交流：

1. 初次到公司，想了解一下云印刷具体实施方式、盈利模式是什么？以及目前运营情况？

云印刷是针对传统意义上印刷所提出的新概念，主要服务范围是个性化和商务印刷品。传统意义上，客户通过广告公司、复印店解决一些日常的产品印刷需求，例如：台历、宣传册、名片等，实际上这些门店接单后都是找其他印刷厂来生产制作，他们做的是“最后一公里”的服务。而我们的云印刷提供云平台，线上接单，直接对接生产。客户只需通过网络平台在云端上传数据，我们就可以为客户制作出定制产品，这样就减少了中间环节，提高了效率，降低了成本。

2016年，我们的长荣健豪云印刷中央工厂已经实现落地，产能可以达到2亿元，通过标准化、高质量的生产，服务终端客户。由于投资规模较大，设备摊销以及中端经销商开发，使得2016年云印刷板块对公司总体利润贡献不大。2017年，长荣健豪将加大北京市场的开发力度，实现2017年长荣健豪爆发式增长。

2. 公司前段时间购买了虎彩印艺的股权，你们的合作模式是什么？

虎彩印艺也是行业中的龙头企业，在东莞有自己的中央工厂，因为前期购买设备，加上生产费用和业务拓展方面的投入，所以利润有所下滑，但是双方都有志于在个性化印刷方面发展，今后在业务上面可以进行对接，长荣

健豪目前主要在京津冀发展，华南区域还没有铺开，在这段时间我们可以请虎彩代产部分订单，同时我们在技术方面有更深的合作，实现双方互赢。

3. 近来纸张价格上涨对印刷行业的影响很大吧？这是意味着行业在复苏吗？

近年来，随着居民消费理念和需求变化，以及产业升级带动纸张价格上涨。按照以往经验来看纸张价格上涨是印刷行业复苏的一种体现，最终也会传导至设备行业这块。设备五年就开始更新换代了，我们注意到几年前活跃在市场上的有些设备供应商目前已经在进行转型了。长荣会抓住行业复苏的这个机遇的。

4. 公司前段时间公告的设立印刷产业基金的情况能介绍一下吗？有政府参与吗？

公司设立印刷产业基金规模 6 亿元人民币，没有政府参与，目前是由长荣占 99%。该基金的主要目的是为了在行业内挖掘一些合作项目，归根到底还是为了实现长荣的做大做强。未来我们会根据实际项目情况来决定是参股还是控股。

5. 公司收购海德堡印后资产后，海外市场下一步规划？

2014 年公司通过对海德堡印后资产收购，已经达到了扩展市场、扩大市场占有率以及提升市场竞争力的效果，海外业务大幅度增加。根据我们的预测，未来海外出口将会达到 40-60% 的增长幅度，公司计划用 3-5 年时间，使海外出口达到 5 亿元销售。公司未来将加大力度研发符合欧美国家客户需求的产品，更好地利用海德堡销售体系，提升海外销售。

6. 公司主要的印刷设备客户是否稳定？更新换代设备的周期是多久？长荣如何保证能够持续获得优质订单？

目前公司在国内有 1000 多家客户，以年产值 5000 万以上的烟包客户为主。根据以往经验来看，如果服务跟得上的话，印后设备更新周期需要 10-15 年。目前公司的订单以新增客户、扩大产能以及旧机升级客户为主。虽然我们的设备比一般供应商价格高，但是长荣设备的性价比一直是数一数二的。我们的客户都清楚地知道，印刷行业属于代工产业，生产主要是依靠设备来提升效率，所以在更新智能化设备这方面不会吝惜投入的。同时，旧设备可以由我们的长荣震德进行回收再制造，然后将这些设备翻新后投入到低端的市场去。

7. 云印刷毛利率有多少？主要成本是什么？

云印刷根据产品的不同，材料毛利率在 35-60%不等，由于云印刷客户属于多品种小批量的客户，其组织方式与一般印刷工厂不同，公司主要成本为人工成本，原材料，以及各项折旧。

8. 公司 2016 年至 2017 年凹印机生产以及订单情况如何，采取怎样的交付方式？

公司 2016 年凹印机销售 2 台，目前有多台订单在谈，预计 2017 年可以签单 5 台左右。交付方式为预付 30%，到货 30%，调试完毕 40%。

9. 公司之前在为其他印刷厂做智能化改造，这些印刷厂能够得到什么样的改变？

印刷产业在未来也将是技术方面的竞争，成本低、有价格优势的企业自然利润就会高。通过智能化改造，可以大幅减少生产过程中对人工的依赖，降低人工成本，提升生产效率，可以进一步提升利润水平。

10. 请介绍一下未来几年公司主要的发展方向。

公司 2011 年上市以后就在为智慧印厂这一概念下功夫，2013 年通过云印刷向下游延伸，2014 年涉足包装印刷，每一步都是有前瞻性的，未来想要占领市场必须有智能化的新产品，这些在 2016 年的德鲁巴展会上已经得到印证。这一届的展会成为了未来四年的风向标，数字印刷、包装印刷都是亮点，印后市场将成为主要增长点，绿色环保已经渗透到行业内的方方面面，云端服务、3D 打印这些面向未来的新技术已经得到人们的普遍关注。我们长荣始终是走在行业前列的。所以对于未来的发展我们很有信心。