

天津长荣科技集团股份有限公司投资者调研会议纪要

一、时间：2017年8月30日 9:30-11:00

二、地点：天津长荣科技集团股份有限公司二楼会议室

三、调研机构名称和人员姓名：崔逸凡（安信证券）、孙伟（深圳蓝桥）、黄冲（中金公司）

四、接待人员姓名：李东晖、王岩、刘德辰、赵文字

五、调研内容：

（一）公司介绍

公司通过 PPT 的形式，向参加调研活动的人员详细介绍了公司的主要情况，其主要内容包括：行业发展趋势、2017 年上半年经营情况及 2017 年下半年展望。

2017 年印刷行业已走出最困难的时刻，处于稳中有进、持续提升的阶段，未来行业热点为：数字印刷、包装印刷、印后市场、绿色环保、云端服务、3D 打印。

公司在 2017 年上半年，营业收入同比去年下降 1.01%，归属于上市公司股东的净利润同比去年同期增长 4.32%，存货和应收账款情况稳定。公司上半年完成股票发行 96,159,252 股，募集资金 14.56 亿元人民币用于建设智能化印刷设备生产线建设项目、智能化印刷设备研发项目。另一方面，公司上半年通过产业投资，整合产业链上下游的公司，逐步进行产业布局。

公司预计下半年营业收入和利润相较于上半年都有大幅增长，与公司年初预期一致。

（二）会议交流：

1. 贵公司云印刷业务的具体实施方式是什么？以及上半年在新产品方面的投入具体情况？

目前国内的印刷行业主要分为包装印刷、报纸期刊印刷和商务、个性化印刷，其中，云印刷主要针对商务、个性化印刷品，如台历、宣传册、名片等。在今年上半年，公司在新产品的开发上投入了大量的精力，主要是搜集市面上常见的各类个性化印刷模板、格式和种类，设计成规范统一的模板供客户选用，经过试生

产后再进一步投入到生产中。标准化的模板为云印刷业务提高了效率，节约了成本。

2016年，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。2017年上半年，长荣健豪实现营业收入4,256.56万元，同比去年同期增长41.66%，虽净利润方面上半年亏损1246.68万元，但预计年底会达到收支平衡。

2. 云印刷的经营模式是什么？

云印刷现在的经营模式是B2B2C模式，公司的客户主要是数码印刷店、影楼、广告公司等B端客户，通过B端客户服务C端客户，同时我们也服务于部分大型C端客户，如银行、大型企业等。考虑到C端客户的推广难度大、成本费用高以及客户黏度差的问题，公司目前的经营模式还主要为B2B2C模式，业务成熟之后会逐步向C端发展。

3. 公司在今年上半年完成了多项产业投资，其投资目的是什么？是否有转型的打算？

公司在今年上半年完成了多项产业投资，目的如下：

青岛华世洁环保科技有限公司的VOC（挥发性有机化合物）处理技术，可以解决印刷行业生产过程中VOCs废气处理的技术难题，公司参股青岛华世洁2.23%的股份，目的为将VOC处理技术引入印刷行业并进行推广。

北京北瀛铸造有限责任公司主要从事铸造业务，其产品的精度处于行业内的领先水平。因目前受北京市环保条款的限制，其实际产能不能完全释放。北京北瀛现在天津市投资建设厂房，明年投产后预计产能将逐步释放。本次收购，一方面可以降低公司采购零部件的生产成本，另一方面可以延伸公司产业链。

长荣华鑫融资租赁有限公司主要从事印刷设备的融资租赁业务，公司收购其23.335%的股权后，将持有长荣华鑫53.335%的股权，长荣华鑫成为公司控股子公司。本次产业投资目的是为公司客户提供金融增值服务，同时将有利于提升公司设备的销量。

4. 请问公司智慧印厂的“智慧”体现在什么地方？

公司智慧印厂通过智能化改造，可以大幅减少生产过程中设备对人工的依赖，降低人工成本，提升生产效率。其“智慧”主要体现在以下三个方面：

一是设备智能化。目前国内的印刷设备基本实现了自动化，但是对人工依然

有依赖性。公司的智能化设备减少对人工的依赖性，大幅降低了人工成本。

二是各工序间的物流自动化和仓储自动化。在生产的过程中，各工序间的衔接和物流仓储实现自动化、智能化，提高效率。

三是生产管理和设备管理的云端化。公司通过云端系统，将订单、设备加工数据上传云端系统，实时掌握设备数据和订单数据，提高设备的稼动率，对代加工工厂的生产销量具有重大意义。

5. 请问您刚刚提到的云端系统还有哪些功能？可以发现设备故障吗？

设备云端系统是公司重点研发的系统，将销售的设备产品都连接到设备云端系统，实现对设备的远程诊断，从而降低故障率，防止出现大的设备事故。该设备云端系统在一定程度上降低了售后维修成本，提高了售后的质量。同时，设备云端系统是免费提供给客户使用，客户可以实时了解设备情况，设备+云端系统形成完整的解决方案，是整个智慧印厂的核心部分。

6. 请问贵公司的凹印机设备的情况如何？主要的竞争对手是哪些？

公司的凹印机设备技术引进于意大利赛鲁迪，具有精美度高、印刷速度快的优点，技术水平处于行内领先水平。公司凹印机的售价在 2,000 万-2,500 万左右，主要服务于烟标行业。公司凹印机产品的主要竞争对手是国外的供应商。

7. 请问公司未来的发展战略？

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。

(三) 厂区参观

引领本次机构调研人员进行厂区实地参观，介绍公司产品与先进工艺。

(本页无正文,为天津长荣科技集团股份有限公司投资者调研会议纪要确认签字页)

调研机构名称及本人姓名:

安信证券

(崔延凡)

深圳蓝桥

(孙玮)

中金公司

(黄冲)

2017年8月30日