

证券代码：300883

证券简称：龙利得

## 龙利得智能科技股份有限公司

### 投资者关系活动记录表

编号：2022-001

投资者关系活动类别	<input checked="" type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 现场参观	<input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input type="checkbox"/> 其他 _____	<input type="checkbox"/> 媒体采访 <input type="checkbox"/> 路演活动
参与单位名称及人员姓名	兴业证券经济与金融研究院 轻工纺服行业首席分析师 赵树理		
时间	2022年2月17日10:00-11:20		
地点	上海市奉贤区楚华北路2199号 子公司奉其奉印刷科技（上海）有限公司 会议室		
上市公司接待人员姓名	副总经理、董事会秘书：吴献忠先生； 证券事务代表：尹雪峰先生		
投资者关系活动主要内容介绍	<p>本次调研活动由龙利得智能科技股份有限公司（以下简称“公司”或“龙利得”）董事会秘书、证券事务代表以现场调研向参与调研人员进行相关沟通交流，具体内容详见附件。</p> <p>本次调研过程中，公司接待人员与投资者进行了充分的交流与沟通，严格按照有关制度规定，没有出现未公开重大信息泄露等情况，同时已按深交所要求签署调研《承诺书》。</p>		
附件清单（如有）	说明会问答记录清单		
日期	2022年2月17日		

附件：说明会问答记录清单：

序号	提问内容	回复内容
1	<p>公司原纸的库存周期？公司是否会根据纸价预期走势调整原纸库存情况？</p>	<p>由于公司产品订单具有从小批量到大批量、多样化、切换快的特点，公司置备了多品种、多型号、多规格、多个克重、多门幅的原纸以快速反应满足客户订单交货期要求，一般原纸的库存周期在3个月左右时间。</p> <p>公司主要依据客户需求储备原纸库存，也会根据市场的走势，预判行情，适时进行库存量的调整。</p>
2	<p>上游原纸行业集中度持续提升，原纸生产商议价能力不断增强，公司控制原材料成本的措施？如何对冲原材料价格（瓦楞纸价）上涨对于盈利的影响？</p>	<p>在设计环节，公司以轻量化、高强度为技术理念在满足相关物理指数的前提下减少用纸比例，具体包括对常规的瓦楞楞型结构不断进行优化，相应降低原材料使用量（占比）从而降低成本。</p> <p>在生产流程环节，公司基于自动化、智能化的生产线，提升了生产过程的自动化、智能化程度，优化了现场管理，提升了成品率，相应的降低了原纸、人力、场地等要素的消耗。</p> <p>在管理环节，一方面由于公司产品订单具有从小批量到大批量、多样化、切换快的特点，公司置备了多个克重、等级、门幅的原纸以快速反应满足客户订单交货期要求，并减少领用过程中的选材损耗和裁切过程中边角料损耗，降低成本，另外一方面公司通过内部精细的核算管理和及时有效的沟通反馈，减少生产环节的浪费。</p> <p>与主要原材料供应商夯实、拓展及建立更紧密的长期合作关系，如以向供应商支付预付款保证供应以及加大了采购量进行原材料储备；当原纸价格超过一定波动范围时，公司会及时与客户商谈，调整公司产品的销售价格，以减少原材料波动对业绩的影响。</p>
3	<p>公司目前只有在安徽和上海建立了工厂，由于销售半径的限制，未来公司如果想继续扩张，新建厂房或者并购工厂是必然之路，那么公司未来几年的扩张计划如何？以及如何看待行业并购。</p>	<p>瓦楞包装产品单价较低，对运输成本敏感性较强，存在销售半径。公司目前生产基地在安徽和上海，公司产品销售和服务体系地域范围较小，也限制了公司的进一步发展。新建厂房或者并购工厂是一种有效的扩充的途径，公司目前计划准备在河南平原城乡一体化示范区投资建设“绿色智能文化科创园项目”，未来将采取和同行类似的扩张方式，用龙利得的技术（智能制造的技术及工业4.0的</p>

序号	提问内容	回复内容
		<p>技术) 向全国进行布点。</p> <p>公司往外布点坚持既积极又稳健, 有序、有计划地进行, 对市场有较高的把握才去投入。也就是如果客户资源足够多的话, 更多考虑自建的模式, 如果客户资源有限, 更多是考虑收购成熟工厂或合作投资。</p> <p>企业并购是风险较高的商业资产运作行为, 良好的并购将极大提升资产质量, 提高企业的竞争力, 带来可观的经济收益, 使企业步入健康可持续发展的轨道。而不良的并购或并购中操作不当则会使收购方陷入泥潭。</p>
4	<p>公司工厂智能化水平相较于同行业处于什么水平, 对于公司财务绩效的影响如何?</p>	<p>公司是行业内较早涉及智能化这块的企业, 2017 年投产的奉其奉印刷科技(上海)有限公司系国内包装行业首批“两化融合”项目, 曾得到《人民日报》、《解放日报》等主流媒体的报道, 公司被工业和信息化部遴选为国家级两化融合管理体系贯标试点企业。</p> <p>对于财务业绩的影响: 实现全流程智能化生产加工, 最大程度为合作客户压缩成本, 形成更高精度、更具标准化的生产流程, 以高质量产品助力标准化施工, 实现品质与效率双提升, 大幅减少了人力、场地等成本要素的消耗。</p>
5	<p>公司已与国内外知名客户建立了稳定的业务合作关系。公司在现有客户中的供货比例, 是否有进一步的提升空间?</p>	<p>客户的采购策略不尽相同, 对公司进行采购时, 其采购比例中有多有少, 我相信随着公司技术、产品质量、服务水平等不断地提升, 一定能与客户共同发展。</p>
6	<p>公司与客户的产品调价机制? 在纸价持续上涨背景下, 客户对于产品频繁提价的接受度? 可以发现, 公司 2021 年以来毛利率(考虑运费影响后)和净利率均下滑比较明显。</p>	<p>我们一般与客户在签订合同的时候约定了价格的浮动机制, 特别是这些年来原材料的价格变动浮动比较大, 与客户的沟通机制还是比较顺畅, 客户一般也都比较能接受。</p> <p>但由于: 1、近年来包括原纸在内的大宗原材料价格持续上涨, 销售价格调整往往稍稍滞后; 2、中美贸易摩擦对公司的海外销售产生了一定的影响; 3、新冠疫情使一些客户受到一定冲击, 公司为了支持客户和维护客户关系做了适当让利; 4、公司积极开拓一些新的领域如快递运输等行业, 对公司的净利润率有所影响。</p>
7	<p>产能提升的消化</p>	<p>产能利用率方面, 近年公司产能利用率有所波动, 目前公司的产能有限, 基本处于满负荷生产状态, 公司的增长点主要在于优化客户及产品结构, 以进一步</p>

序号	提问内容	回复内容
		提高原有设备的产能优势。
8	未来业绩增长的主要实现路径，现有客户销量增长带动还是开拓新客户或是外延并购？”	<p>目标还是保持公司的持续的发展，提升营收和利润的增长。</p> <p>（1）继续优化产品结构，进一步提高原有设备的产能；（2）在努力对现有客户增加供应的基础上，积极开拓新客户；（3）随着募投项目投产，内盒的配套、文化类的印刷都将会有不同程度的提升，填补公司原来的空白；（4）未来将采取和同行类似的扩张方式，用龙利得的技术（智能制造的技术及工业 4.0 的技术）在合适的时机全国进行布点，如预计今年河南的绿色智能文化科创园项目将正式开工。</p>