

证券代码：301223

证券简称：中荣股份

中荣印刷集团股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：2022001

投资者关系活动类别	<input checked="" type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input type="checkbox"/> 路演活动 <input checked="" type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> 其他
参与单位名称及人员姓名	浙商证券股份有限公司研究所傅嘉成
时间	2022年11月16日13:30-15:30
地点	中山市火炬开发区沿江东三路28号
上市公司接待人员姓名	董事会秘书陈彬海、证券事务代表林贵华
投资者关系活动主要内容介绍	<p>浙商证券的代表对公司进行了现场实地调研，并与公司代表进行了互动交流。交流的主要问题及公司回复概要如下：</p> <p>1、公司第一大客户是宝洁，想请教一下我们在宝洁这边的份额大概是多少？这个业务盈利能力比公司整体高还是低？</p> <p>答：宝洁的同类供应商有多家，公司服务宝洁超过15年，在过去7次获得“全球供应商卓越奖”的基础上，今年11月10日首次获颁发“年度最佳合作伙伴”，该奖项评比由宝洁从全球各类别的供应商中挑选出11家，以表彰他们为宝洁在商业领域及可持续发展领域做出的卓越贡献。公司的宝洁业务收入较为稳定，业务覆盖面广，毛利处于市场合理水平。</p> <p>2、近年来公司前五大客户（宝洁、好丽友、高露洁、玛氏、亿滋）销售占比都在40%以上，想请教一下今年前五大客户的订单情况怎么样？今年新拓展客户的情况怎么样？</p> <p>答：公司深耕日化、快消品包装领域，前五大客户的产品均为市场刚需，订单情况相对稳定。公司今年加大了烟草包装及酒类包装的市场拓展。</p> <p>3、公司有一些合作了非常久的客户，请问公司主要依靠什么形成比较高的客户粘性？</p> <p>答：公司关注消费者包装体验，有30多年深耕日化、快消品包装的知识沉淀和经验积累，坚持“创意引领、智能制造、客户至上、可靠交付”等，得到了客户的认同。</p>

4、未来发展是否还会拓展新的领域，还是基于原有领域提升份额，更侧重于哪一块？

答：公司会坚持主业，深耕日化、快消品包装领域，加快消费电子包装能力的提升，并适度布局烟酒等包装领域。

5、日化领域包装的主要的竞争壁垒？如果别的包装企业切入日化领域的难度如何？

答：日化包装产品的迭代快，产品生命周期短，单价低，差异化需求高及小批量生产等特点，对供应商创意设计能力和综合管理及交付能力有较高的要求。

6、纸价仍处于高位，想请教一下我们和主要客户的议价机制是怎么样的？未来有提价的计划吗？如果不提价，纸价上涨对我们毛利率的影响大概为多少？

答：公司调价机制主要分为三种：第一种，产品的销售价格与公开平台的纸张市场价格联动，定期按照最新的纸张市场价格计算并调整产品的销售价格；第二种，合同约定原材料价格波动超过具体比例，双方可以协商调整价格，并约定对原材料价格波动幅度的承担比例；第三种，合同约定原材料价格发生变化时，双方可以协商调整价格，但未明确原材料价格波动的具体比例以及价格调整的具体情形。纸张成本占比高，其市场价格公开透明，公司较易与客户就调价达成共识。因此公司具备一定的应对原材料价格上涨风险的能力，从中长期看，纸张价格波动对公司业绩影响较小，由于调整有一定的滞后性，短期内会有一定的影响，但总体可控。

7、礼盒产品的均价过去3年有一些下降，未来这块价格如何展望？

答：礼盒价格波动受产品类型及产品尺寸大小影响，过去三年的礼盒价格下降主要是因为产品结构和订单结构变化所致。快消品包装品类的多样化、产品周期短，价格波动是合理的。随着绿色环保及消费升级等，礼盒产品的解决方案也会向高品质，环保方面发展。

附件清单(如有)	无
日期	2022年11月16日