

证券代码：002374

证券简称：中锐股份

山东中锐产业发展股份有限公司  
投资者关系活动记录表

投资者关系活动类别	<input type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input checked="" type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input type="checkbox"/> 路演活动 <input type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 其他（请文字说明其他活动内容）
参与单位名称及人员姓名	线上参加公司 2023 年度网上业绩说明会的投资者
时间	2024 年 05 月 10 日 15:00-17:00
地点	价值在线（ <a href="https://www.ir-online.cn/">https://www.ir-online.cn/</a> ）网络互动
上市公司接待人员姓名	1、总裁周科轩 2、财务总监卞世军 3、董事会秘书朱拓 4、独立董事钱志昂 5、独立董事朱永新 6、独立董事刘胜军
投资者关系活动主要内容介绍	<p>1. 公司目前启动的定增项目对公司未来的影响是什么？特别是在资本实力、资产结构等方面会有怎样的改善？</p> <p>答：公司定增由控股股东全额认购8.3亿元募集资金，全部用于偿还有息负债，这将夯实公司资本金，增加净资产规模，降低资产负债率，提升偿债能力，进一步增强公司抗风险能力。同时有利于包装制造业务的发展，提升装备效率及研发水平，进一步做大做强主业，为公司未来业绩提供动力。控股股东的认购，也体现了其对公司未来向好发展的信心。</p>

## 2. 定增资金到位情况？

答：公司定增于2024年4月受理，目前处于交易所反馈问询阶段，待交易所审核通过及证监会同意注册后方可推进股份发行及募集资金到位工作。感谢您的关注！

## 3. 公司2024年4月20日公告向不超过35名特定对象发行总额不超过3亿元的增发，请问此发行对8.3亿的发行有影响吗？

答：根据相关规定，公司如果要进行简易程序融资，需在年度股东大会进行授权。因此，公司于2024年4月20日公告的简易程序融资系提前在年度股东大会进行授权，公司将根据实际情况决定是否实施，如实施将以公告形式发布。简易程序融资不会影响8.3亿元定增项目，目前公司正在重点推进8.3亿元定增项目。感谢您的关注！

## 4. 公司会不会ST？

答：2023年公司营业收入7.11亿元，主要以包装科技业务为主，该业务产销规模连续多年处于同行业领先地位，业务稳定持续向好发展，为公司贡献了主要的经营利润和良好的现金流。而近年来的亏损主要是园林业务应收款回收不达预期而计提减值所造成，未来公司将围绕园林资产的质量进行改善和优化，提升上市公司整体资产质量和经营效益。

根据最新的《深圳证券交易所股票上市规则》相关规定，公司不存在因为“分红”及“收入+净利润”等指标被ST的风险。感谢您的关注！

## 5. 公司在山东、四川等地陆续回收超过10亿元的应收款项，具体是哪些项目？在贵州地区，长期拖欠的应收款项金额是多少？公司有何具体计划来回收这些款项？

答：公司在山东、四川等地陆续回收超过10亿元的应收款项，包括四川巴中项目、山东莱芜项目、山东肥城项目、四川简阳项目等。截至2023年末，贵州地区到期应收未收回的

款项净值约为12亿元，上述款项拖欠多年，已计提了近10亿的坏账减值，这一直是限制公司更好发展的关键障碍。

未来，公司将持续加强与欠款的政府及平台公司沟通，充分利用现有化解民营企业债务的一系列政策，积极争取国家及地方化债政策的支持，增加直接回款的可能性；同时公司因地制宜，不排除考虑采用资产、资源置换等方式化解债务；其次，公司将积极与第三方机构合作，采用市场化方式化债；最后，在具体项目上公司不排除采取法律诉讼等方式催收应收款，保障公司及股东的利益。感谢您的关注！

#### **6. 应收款长期未回收，给公司带来了哪些影响？**

答：截至2023年末，公司到期应收未收回的款项约为15亿元，主要集中在贵州安顺、遵义、以及四川等地区，部分款项长期拖欠导致上市公司的坏账计提，进而出现近年来的业绩亏损。公司对政府及相关部门的应收款不能及时回收，对公司制造业生产再投入及技术改造、资金运营及周转、降低债务负担等方面造成了严重的影响，成为制约公司发展的关键问题。感谢您的关注！

**7. 尊敬的周总裁：**1、首先预祝公司定增顺利完成，也希望集团的教育及其他优质资产注入上市公司；2、继续加大力度催收贵州的工程款，这几年贵州回收款很不尽人意，公司是否考虑把贵州债打包成债务包转让给贵州国有企业（包括国有酒企、银行等），让公司轻装上阵做大做强主业；3、请注重上市公司的市值管理，中小投资者投资了公司，股价一路下跌亏损严重，让股民看不到了希望；4、公司是生产酒类包装及产业链科技创新引领者，积极拓展产业链上的业务延伸及纵向发展，也真的希望公司说到也做到不仅是酒瓶盖，也是水瓶盖、油瓶盖等等行业的引领者。真心期待公司在钱董事长、周总裁的带领下尽快扭亏为赢，重铸辉煌，让中小股民也过上好日子。谢谢！

答:非常感谢投资者对我们的长期关注,目前公司定增已于2024年4月受理,并收到监管机构的反馈问询,相关工作在稳步推进中。园林业务的相关政府对企业欠款,是公司目前重点解决的问题,如出现有利于公司化解应收款的机会,我们将全力争取,如能有效解决应收款回款问题,公司各个方面将得到极大改善。包装科技业务作为公司的主要业务,近年来保持了持续稳健的发展,公司在精益管理、降本增效方面做了很多努力,也取得了较好的效果,目前在逐步拓展饮料、保健品、调味品等业务领域。感谢您的各项建议!

**8. 尽管净利润亏损,但经营活动产生的现金流量净额却有显著提升,公司采取了哪些措施来改善现金流管理?**

答:尽管近年来园林业务应收款计提坏账导致公司净利润出现持续亏损,但公司一方面通过加强业务计划控制和内部联动管理,不断提升应收款回收和控制存货资金占用水平;另一方面加强营运资金收支统筹管理,改善经营性现金流。感谢您的关注!

**9. 2023年度公司经营业绩下降具体原因是什么?**

答:2023年,国内宏观经济复苏动能放缓,消费降级,白酒企业去库存压力增大,部分酒类客户订单需求下降,公司包装科技业务实现收入6.41亿元,较去年同期减少,是2023年营业收入下降的主要原因。但全年营收仍然居于细分行业前列,按季度业绩来看,呈现出前低后高的特征,逐步回暖向好。2024年一季度公司营业收入同比增约12%,实现较好的开局业绩。公司净利润亏损1.61亿元,主要是园林业务项目应收款回收不达预期,计提了减值准备所致。2023年华宇园林对应收款计提减值约1.5亿元。感谢您的关注!

**10. 领导您好,公司包装科技业务在2023年实现了怎样的增长?其增长动力主要来源于哪些方面?园林业务经过多年的收缩,请问目前项目的施工建设和工程结算情况如何?是**

否还有进一步收缩的计划？

答：因部分酒类客户订单需求下降，2023年公司包装科技业务收入未实现增长，但在公司精益管理及降本增效的各项措施下，维持了较好的经营利润和现金流水平。2023年公司经营活动现金流净额约3434万元，较去年同期增长23.88%。公司将持续聚焦包装科技主业，深耕酒类重点客户、提高供应占比，并拓展产品品类和业务领域，2024年一季度公司营业收入同比增约12%，实现较好的开局业绩。

园林业务经过多年收缩，施工建设和项目结算已基本结束，不再新增业务，该业务目前重点就是回收应收款，特别是公司在贵州安顺、遵义地区的政府应收款，部分款项已拖欠多年，对公司的经营周转，包括包装科技业务的再投资、再发展造成了严重的影响。感谢您的关注！

**11. 贵司的产能利用率和生产效率有何变化？是否存在提升的空间？谢谢！**

答：近几年，公司立足现有产能，做强包装业务生产基地，增强产品盈利能力。经营策略上，一方面加强生产基地间产能联动，提高内部统筹水平，通过实施均衡化生产、精细化管理，以满足客户对质量、交货期等的需求，进而提升营运效能；另一方面紧抓精益生产，在现有产品的设计、工艺技术提升方面加大投入，提高产品一次合格率，控制各工序废品率，实现降本增效，降费提效，增加产品附加值。感谢您的关注！

**12. 在包装科技领域，中锐股份的市场份额是多少？主要竞争对手的市场份额如何？公司采取了哪些策略来保持或扩大市场份额？**

答：包装科技业务是公司的主要业务，公司深耕酒类制盖行业二十多年，是国内最大的（铝制相关类）防伪瓶盖生产企业，产销规模连续多年处于同行业领先地位，目前主要同

行业公司有海普智联、百世佳包装等。公司将聚焦包装科技主业，继续在该领域进行深耕、做大做优做强，主要措施包括：1、加大西南地区和海外地区市场拓展力度。近年来西南地区是酱香、浓香等白酒企业的重要集聚地，公司凭借西南基地四大工厂的产能布局优势，拓展新客户，如水井坊、云峰酒业（小糊涂仙）、光良、郎酒、茅台保健酒、金沙、习酒等。海外市场也将加大力度，积极拓宽销售渠道，部分东南亚市场销量保持增长势头，同时南美洲市场销售也有提升。2、不断优化产品结构，全力保障高附加值的优质订单。一方面，努力提升核心优质单品的供应份额，比如泸州老窖1573、剑南春水晶剑、水井坊井台、沱牌舍得等。另一方面，延伸包装业务服务链，扩宽下游应用市场，如公司“28、38口盖”等产品，进入包括饮料、保健品、调味品等领域。

**13. 在西南地区和海外地区的市场拓展中，公司具体获得了哪些新客户？这些新客户的占比营收是多少？**

答：公司近年加大了西南地区和海外地区市场拓展力度，在西南片区获得了水井坊、郎酒、茅台保健酒、云峰酒业等酱香、浓香新客户订单，并拓展了巴西圣威武，智利甘露娜等为代表的海外新客户。感谢您的关注！

**14. 公司毛利率同比提升的主要原因是什么？**

答：近年来，公司聚焦包装业务立足现有产能，做强生产基地，增强产品盈利能力。一方面优化产品结构和市场分布，巩固竞争优势。在维护好重点大客户的同时，优化产品结构，增加高附加值产品市场份额；同时积极开拓其他白酒类瓶盖客户，加大力度布局除东南亚以外的其他国外市场；另一方面提升营运效能，提高高附加值产品占比。加强内部业务联动，通过实施均衡化生产、精细化管理，以满足客户对质量、交期等的需求；在现有产品的设计、工艺技术提升

	方面要加大投入力度，提高产品一次合格率，控制各工序废品率；大力推进降本增效工作，通过采购降本、工艺改进降本、产线改造提升人工效率等手段，实现降废提效、降本增效。感谢您的关注！
附件清单（如有）	
日期	2024年05月10日