

证券代码：301296

证券简称：新巨丰

山东新巨丰科技包装股份有限公司

投资者关系活动记录表

编号：2024-001

| | |
|---------------|--|
| 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 | 线上参与公司2023年度业绩说明会的投资者 |
| 时间 | 2024年05月10日 15:30-17:00 |
| 地点 | 价值在线（ https://www.ir-online.cn/ ）网络互动 |
| 上市公司接待人员姓名 | 董事长 袁训军 财务负责人 马仁强 独立董事 陈学军 副总经理、董事会秘书 徐雅卉 保荐代表人 孙鹏飞 |
| 投资者关系活动主要内容介绍 | <p>1.2023年公司产品毛利率有所上升，请问公司收入增长和毛利率上升的原因是什么？</p> <p>答:您好！2023年，公司营业收入同比增长8.05%，其中销售量同比增长6.81%，公司收入增长主要来自于销售量的增长，同时公司产品结构有所调整，高单价的产品销售占比上升，因此公司2023年收入同比2022年有所上升。2023年公司毛利率同比增长4.47%，2023年年报中披露公司原材料占营业成本88.55%，同期占比90.05%，相对同期减少，主要系公司原材料采购成本的下降。2023年较2022年三大主要原材料单价均呈下降趋势，同时公司产品制造工艺改善，单位产品耗材下降，是公司毛利率提升的主要原因。</p> <p>2.你好！看到公司的第一大客户收入占比有所下降，请问公司</p> |

未来在主营业务上有什么发展规划？

答:您好！2023年公司前五大客户收入结构相对2022年更加均衡，公司在积极维护现有客户、提升客户对公司产品的采购量的基础上不断拓展新市场，搭建多元化客户结构。中国无菌包装行业规模增速保持稳定，2023年无菌包装销售量市场规模较2022年增长3.5%，主要来自无菌包装的下游行业液态奶以及非碳酸饮料软饮的需求稳定增长，未来几年仍将保持较高增长速度。公司将继续深度布局中国市场，积极拓展新客户，扩大公司在中、高端产品的市场份额，提升品牌影响力。公司计划扩大现有产能，提高满足客户需求的能力，通过优化生产技术和工艺，实现技术升级，提高产品的竞争力。此外，公司将加大产品研发投入，推出新产品，满足市场的新需求。根据未来的市场状况和世界经济状况，展望和布局国际市场。

3.各位领导下午好！咱这两年新上了不少产能，请问咱有对未来几年的销量展望或者指引吗？供给端的大幅扩产是否会对国内无菌包市场的价格产生明显影响？

答:从全球来看，人均 GDP 和人均乳制品消费量呈较明显的正相关关系。随着人们收入的增加和生活标准的提高，中国居民越来越在意健康问题，更多地关注于适当的营养饮食，以保持健康的生活方式。虽然我国液态奶销售量近期保持较为稳定的增长，但与世界上其他国家相比，仍然相对较少。尽管中国已经是全球最大的乳制品消费国之一，但是中国人均乳制品消费量仍然处于一个较低的水平。随着我国经济继续发展，中国液态奶市场依然有着较大的发展空间。若液态奶市场继续保持稳定增长，无菌包装市场规模将继续扩大。公司正在推进50亿包无菌包装材料生产项目，预计在未来两年产能逐步释放，公司产量也将跟随产能释放，有一定上升潜力。从行业当前竞争格局来看，公司产能扩张对行业价格影响较低。无菌包装行业属于高度集中的市场化行业，尽管中国本土无菌包装生产商近年来生产技术和产品质量得以快速提升，但在国内无菌包装市场中，国际无菌包装巨头依靠其先发优势和议价空间，仍然处于行业主导地位，根据行业研究机构出具的市场报告，2023年前两大国际无菌包装巨头利乐公司与SIG集团在中国市场的无菌包装销售金额占中国无菌包装市场销售金额的比例约为66.1%。公司和国际巨头在国内市场的占比仍有较大差距，仍将处于国产替代进程中，公司当前产能扩张计划预计对行业价格影响并不明显。

4.2023年四个季度公司收入不是很均衡，四季度收确认明显较高，三季度收入相对较低，公司的业绩是否具有季节性，具体如何？

答:您好！公司所在的无菌包装行业具有“大批量、多品种”的产品特点，公司面向用户进行柔性生产模式，且具有较高周转率，由于公司客户通常会全年采购原材料以保证供给稳定性，无明显的季节性特征。因为中秋、国庆、春节等传统节日期间液态奶和非碳酸软饮料消费较为旺盛，使得下游客户对包材的需求量有所增加，对公司的收入有一定的传导周期。且公司客户根据自身市场需要给予公司订单，由于客户订单差异产生季度收入的差异。

5.关注到公司昨天发布了将对纷美包装进行要约收购的公告，请问公司如何评价2023年完成的纷美包装28.22%股份收购的工作成果？

答:您好！纷美包装2023年净利润2.442亿人民币，同比增长33.89%；销售净利率6.4%，同比2022年的4.63%，增长1.77个百分点；股东权益回报率8.85%，同比2022年的7.24%，增长1.61个百分点；并公告2023年每股分红0.1港币，分红收益率3.77%，预计将为公司带来3771万港币红利。纷美包装2023年的整体业务发展呈现出较好的趋势，公司2023年入股纷美包装并取得28.22%股份是一笔相对成功的战略投资，将会给新巨丰股东带来较好的回报。

6.未来进一步对纷美包装收购，公司的战略目标是什么？

答:从新巨丰和纷美包装的战略协同角度分析，双方具有较强的协同性，新巨丰在2023年已成为纷美包装的第一大股东，通过进一步取得纷美包装控股权，新巨丰将加强与纷美包装的业务协同，实现两家公司优势资源、技术、业务等方面的全面整合。双方有望在产品的设计、研发领域、销售市场等开展更为深入的合作交流，对上市公司进一步实现完善产品种类和市场布局、扩大经营规模、提升核心竞争力有一定积极作用。对纷美包装的进一步收购，有助于实现新巨丰股东利益的最大化，充分保障公司及中小股东的利益。

7.公司今年分红吗，具体的分红方案是什么？

答:您好，公司一直以来十分重视对投资者的回报，在符合利润分配原则、保证公司正常经营和长远发展的前提下，本着积极回报股东，与股东共享公司经营成果的原则，2023年度利润分配预案如下：拟以2023年12月31日公司总股本420,000,000股为基数，向全体股东每10股派发现金红利0.53元（含税），不进行资本公积金转增

股本和送红股，共分配现金股利2,226万元（含税）。

8.您好，我在查询公司信息时发现，近几年公司ESG表现不太好，主流评级大多是B或者C+。您的公司是否有明确的ESG指标提升的方案吗？是否会在未来增加ESG方面的支出呢？谢谢

答:公司一直重视公司治理、环境保护、社会责任等相关ESG工作的开展，未来也将在不断推进公司发展的同时积极践行ESG理念，持续加强ESG相关建设工作，并借鉴优秀公司的ESG管理经验，提升综合治理水平，助推公司可持续发展。

9.请问公司对比同行业公司在生产销售等其它方面有没有明显的优势？

答:您好，公司作为内资中最大的无菌包装企业，将从产品品质、成本定价、服务体系三方面引领国产替代。（1）稳定的产品质量：客户对于无菌包装产品质量、食品安全方面的要求非常高。无菌包装主要用于乳制品和非碳酸软饮料，须在较长时间内保证包装完整、隔光、隔热和无菌，客户对无菌包装的外观有着很高的印刷质量标准要求。公司拥有先进的生产线，印刷质量高、色彩保真度高，产品保质期长、性能稳定。公司在国家行业技术标准的基础上建立了严格的企业技术标准，确保产品品质达到客户要求。

（2）较高的性价比：在保证向客户提供高品质、高稳定性的无菌包装产品的基础上，公司能够向客户提供较国外无菌包装供应商更具市场竞争性的价格。（3）良好的售后和服务：公司采用扁平化的管理结构和完善的决策机制，能够快速响应客户在生产过程中遇到的材料、设备问题。公司售后服务技术工程师拥有丰富的经验，客户反馈问题后，工程师能够在短时间内为客户提供改进和维护服务方案；如有进一步需求，工程师能够快速进行现场技术支持服务。良好的售后和服务帮助公司赢得客户信任，为未来发展奠定基础。

10.公司在无菌包装行业的市场地位以及公司未来有信心进一步提高市场份额吗？

答:您好，公司在辊式无菌包装行业深耕十余年，已形成了技术壁垒和核心竞争力，市场份额逐年提升。根据行业研究机构出具的研究报告，2023年公司占中国无菌包装市场销售量的比例约为10.5%，占中国液态奶市场无菌包装供应商销售量市场份额约为13.4%。未来在国产替代与增量消费的双轮驱动下，无菌包装将长期陪伴乳品大消费市场持续快速健康增长，公司作为内资无菌包装

| | |
|----------|--|
| | <p>龙头企业，市场渗透率也有望得到进一步提升。公司拥有先进的生产加工设备、按照国际标准配置和设计的工厂和完整的液体食品无菌包装生产线，是国内为数不多的能够规模化生产无菌包装的本土企业之一，随着公司生产经验不断丰富，生产工序、技术持续进步，以及新产品的开发、上市，公司将有能力继续提高产能及产量，开拓更广阔的市场，进一步提高公司产品的市场份额。</p> <p>11.2023年公司的研发投入占营业收入的比例为0.65%，请问这一比例在行业中处于什么水平？</p> <p>答:您好，公司研发费用占营业收入的比例较低，主要原因为公司所生产的无菌包装产品需匹配客户的辊式无菌包装灌装机方可使用，相应产品标准化程度高，公司技术核心在于生产工艺的完善，即提升生产的稳定性、良品率和流畅性，从而公司具有“研发”性质的活动往往与生产活动重合。公司的技术与研发实力是保障公司产品质量、维护和开拓客户的基础，公司一直致力于提高生产技术水准、优化生产工序、丰富产品线，以便满足客户多样化的产品需求。近年来公司持续加大研发投入，研发费用占营业收入的比例正在逐年上升，未来公司将加大产品研发投入和力度，推动中、高端产品上市，丰富公司的产品线，满足客户多样化的产品需求，打造公司新的竞争力。公司将密切跟踪世界先进技术、持续改进现有技术、聘用高端人才，打造一支更加专业、更加稳定的研发团队，提高无菌包装方面的研发水平。</p> |
| 附件清单（如有） | 无 |
| 日期 | 2024年05月10日 |