

江苏新美星包装机械股份有限公司  
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	投资者网上提问
时间	2024年5月10日（周五）下午 15:00——17:00
地点	公司通过全景网“投资者关系互动平台”（ <a href="https://ir.p5w.net">https://ir.p5w.net</a> ）采用网络远程的方式召开业绩说明会
上市公司接待人员姓名	1、董事长何云涛 2、财务总监陈红 3、独立董事王许 4、董事会秘书张钦杰
投资者关系活动主要内容介绍	<p style="text-align: center;"><b>投资者提出的问题及公司回复情况</b></p> <p>公司就投资者在本次说明会中提出的问题进行了回复：</p> <p><b>1、公司在 PET 瓶无菌冷灌装技术上的突破对于行业格局有何影响？如何利用这项技术优势进一步扩大市场份额？</b></p> <p><b>回复：</b>尊敬的投资者，您好！经过多年的经验积累与技术开发，公司目前已发展成为国内液态食品包装机械领域技术创新能力显著的企业之一。</p> <p>在液态食品无菌灌装领域，公司率先成功打破国际液态食品包装企业对 PET 瓶无菌冷灌装技术的长期垄断，并不断巩固和扩大优势，形成多种类型、不同速度、兼容多种规格包装的综合型无菌灌装解决方案，成为各类无菌线签约数量超过 100 套的首家中国供应商。</p> <p>未来，公司将进一步深化技术创新，对照客户需求，对标国际一流，持续提升产品竞争力和解决方案的系统优势，跑出新时代、新征程的“加速度”！感谢您的关注！</p>

## 2、高素质技术研发团队和高效研发体系的建设上，公司有哪些具体措施来吸引和保留人才，确保持续的技术创新？

**回复：**尊敬的投资者，您好！公司始终坚定不移地落实以人员选育要精兵强将为核心的人力资源领先战略。

为筑牢企业人才高地优势，公司坚持以“战略型”、“支持型”和“伙伴型”三型人力资源为指引，推动招聘向招引转变，培训向培养转变，组织向组建转变，强化利益驱动、激情调动和精神鼓动，培养了一批又一批“将星”与“匠星”队伍。

通过坚定不移地推行以目标管理为核心的企业经营管理模式，结合新美星学院人才培育的平台资源，公司打造了一批向学习型、教练型、经营型转变的管理者团队。公司坚持“教材+教师+教学+培训+评价”的人才培养及评价模式，通过校企合作、“生态圈”平台打造、自主招聘等方式，定期引进及储备优秀研发技术人才，为推行以研究院和事业部为双引擎的产品技改创新模式提供人才保障。

此外，公司不断完善薪酬分配制度，建立各类员工岗位薪酬晋升通道，突出关键岗位价值，并通过设立项目奖、新产品开发及迭代奖、专利奖、提质增效奖、合理化建议奖、优秀员工奖、标兵奖、学历和职称提升奖等各项奖励政策，引导骨干人才高质量地完成绩效目标，并得到相关奖励。感谢您的关注！

## 3、大包装生态战略具体包含哪些内容？公司如何平衡传统业务与新战略方向之间的资源分配？

**回复：**尊敬的投资者，您好！作为中国高端液体（饮料）包装机械研发与制造基地，新美星致力于为液态产品工厂提供产存一体化整体解决方案的总集成总承包服务。长期以来，新美星始终坚持“创新驱动发展、品质赢得市场”的经营理念，在饮料、乳品、酒类、调味品和日化品五大领域精耕细作，为全球用户提供水处理、前调配、吹瓶、灌装、二次包装、智能物流设备等成套智能装备及产存一体化全面解决方案，实现着“中国装备装备世界”的梦想。

大包装生态战略，是公司在这一基础上的战略衍生和提升，旨在

以高度数字化、智能化、定制化的液态食品包装一体化整体解决方案为基础，满足客户更广泛的包装需求，为客户提供更高性能、更高质量、更高附加值的产品，助力液态食品包装行业环保、经济、高效、可持续发展。

公司将深入研究和分析自身行业、业务的特点和客户需求，制定差异化的资源分配战略，合理地分配资源和投入，通过持续的监控，匹配相应的调整策略，合理地平衡传统业务与新战略方向之间的资源分配。感谢您的关注！

#### 4、公司在提升企业透明度和信息披露质量方面有哪些具体的实践或规划？

**回复：**尊敬的投资者，您好！高质量的信息披露是公司向资本市场传递价值的桥梁，为提升企业透明度，便于投资者更好地了解公司，公司已根据《上市公司信息披露管理制度》《上市公司治理准则》《深圳证券交易所创业板股票上市规则》《深圳证券交易所创业板上市公司规范运作指引》等相关法律法规、规范性文件修订了公司《信息披露管理制度》。

此外，公司将持续强化与资本市场的合规、有效沟通，严格按照法律法规及信息披露要求做好信息披露，确保信息披露的真实、准确、完整。同时，公司通过多种方式加强与投资者的互动交流，积极做好投资者关系管理工作，多渠道、多方式主动了解投资者诉求，切实地提升信息披露工作质量。感谢您的关注！

#### 5、请问公司能不能考虑不分红，把钱拿来回购注销

**回复：**尊敬的投资者，您好！已收悉您的宝贵意见和建议！感谢您的关注！

#### 6、在核心技术保护上，除了加强保密管理，公司是否考虑通过专利布局、技术合作等方式进一步加固知识产权防线？

**回复：**尊敬的投资者，您好！公司自成立以来，一直注重企业技术创新体系的建设和发展，并积极与江南大学、苏州大学等科研院校携手合作，建立了长期的战略合作关系。

同时，公司建立了完善的知识产权管理制度，于2017年通过了省知识产权贯标企业绩效评价，2019年、2022年两次通过了知识产权管理体系认证，相继获评国家知识产权优势企业、国家知识产权示范企业。至今公司已申请各类专利1500多件，拥有有效专利700多件，多次获评中国专利奖，在欧洲等地陆续建立关键技术专利布局，并先后承担了企业知识产权战略推进计划、企业知识产权登峰行动计划、高价值专利培育项目等。

此外，公司还构建了以科技创新、知识产权与标准协同发展的思路与路径，坚持技术专利化、专利标准化、标准国际化的发展理念，形成食品和包装机械行业创新、高质量发展的新格局，不断实现着“中国装备装备世界”的伟大理想。感谢您的关注！

**7、面对市场竞争风险，公司如何通过差异化竞争策略或产品创新保持领先地位？**

**回复：**尊敬的投资者，您好！公司高度重视国内外市场的拓展工作，针对不同的地区市场特点制定了差异化的拓展策略。国内市场方面，公司持续强化供应链协调能力，适时调整、优化产品结构矩阵，进一步提升精细化、精益化管理水平，强化营销团队能力水平建设，巩固、拓展市场份额。境外市场方面，公司实施了差异化营销策略，充分发挥液态食品包装一体化整体解决方案优势，顺应国际客户需求，以高质量、高效率、高智能化的产品为媒介，切实提升企业品牌国际形象。感谢您的关注！

**8、2023年公司营业收入实现了21.65%的增长，请问增长的主要驱动因素是什么？未来公司计划如何维持或加速这一增长势头？**

**回复：**尊敬的投资者，您好！公司2023年度营业收入较上一年度实现了21.65%的增长，其中出口销售收入较上一年度增幅为133.61%。

报告期营业收入增长得益于我们做好了几个方面的工作：

一是持续创新和深化创新。技术创新能力是公司核心竞争力之一。报告期内，新美星成功上榜“2023苏州民营企业创新100强”，截至报告期末，公司持有授权专利共796项，其中发明专利240项。

	<p>二是进一步推进数字化、智能化转型。报告期内，新美星“1+1+1 数字化工厂整体解决方案”成功入围“中国轻工业数字化转型创新成果”，公司定制化零部件精密加工智能车间成功获得“2023 年江苏省智能制造示范车间”认定。</p> <p>三是坚持以客户为中心，不断提升产品质量和服务能力。报告期内，新美星上榜“第八批江苏省服务型制造示范企业（平台）”名单，获评“苏州市质量奖”。</p> <p>未来，新美星将一如既往遵循科技创新规律，依托高效研发体系及高端的测试平台，以更先进的技术、更优质的产品与更完善的服务为客户创造更高价值，不断助力行业发展与进步，为制造强国建设贡献力量！感谢您的关注！</p>
附件清单（如有）	
日期	2024 年 5 月 10 日