

证券代码：002303

证券简称：美盈森

## 美盈森集团股份有限公司

### 投资者关系活动记录表

编号：2024-04

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 type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 其他
参与单位名称及人员姓名	1、平安养老保险 徐唯俊 2、广发证券 曹倩雯
时间	2024年8月20日(周二) 下午 15:00-16:00
地点	腾讯会议：930-858-818
上市公司参与人员	1、董事会秘书 刘会丰 2、证券事务代表 闻敏 3、证券事务专员 吕浚溥
投资者关系活动主要内容介绍	<p>1、公司上半年业绩表现不错，请问是什么原因？</p> <p>答：主要是两方面，一个是收入的增长，同时我们更加注重盈利，主动减少了一些低毛利的订单，订单整体质量上升；另一方面，我们通过生产制程的再梳理，工艺技术的再优化等措施，进一步降低了生产损耗，从而提升了整体业绩。</p> <p>2、海外制造业务的具体收入是多少？分布在哪些国家？哪些工厂贡献收入较多？</p> <p>答：海外制造业务的收入在3个多亿，主要分布在越南、马</p>

来西亚、墨西哥和泰国的工厂。由于马来西亚、墨西哥、泰国的工厂仍处于起步阶段，所以越南的两个工厂贡献较大。

3、未来公司国内业务和海外业务的发展展望如何？

答：根据下游客户的情况，目标是争取国内业务保持稳健发展，海外业务实现较快增长。由于海外业务基数较小，相对于国内来说预计增速会快一些。

4、全部海外工厂满负荷生产时，产值能达到多少？

答：我们海外工厂的产能也是根据客户及订单情况逐步增加的，不是一步到位，通过增加设备可以增加产能。以目前情况来看，我们的产能利用率也还有一定空间。

5、海外工厂的土地所有权情况是怎样的？

答：越南北部的工厂是买地自建的厂房，越南南部和马来西亚、墨西哥、泰国的工厂是租赁的厂房。

6、公司下游客户主要分布在哪些行业，各行业占比如何？

答：公司下游客户消费电子约占 50%，家具家居和家用电器约占 20%，白酒约占 10%，剩下的就是包括汽车及新能源汽车产业链、医疗用品、食品饮料、电商物流、快递速运等。

7、为不同客户提供的包装的定价和利润率是否有差异？

答：不同客户对包装的品质、服务、设计和配套等要求不同，公司为客户提供的服务也有较大差异，这就导致在定价和毛利率方面也有较大的差异。

8、我们的竞争优势是什么？

答：我们的优势在于全球化服务、丰富的客户资源、多年的技术积累、精益的内部管理等。如在全球化服务方面，我们在国内有 12 个工厂，海外有 5 个工厂，能更好地满足客户在全球范围

内的供应链管理需求，同一个客户在国内外多个区域有订单需求的，公司可以同时提供配套，目前我们在海外已有多年的服务经验和较为稳定的客户基础。客户资源方面，公司以服务世界级优秀企业和国内外细分行业龙头企业为主，这些客户的包装需求量较大，并且相对较为稳定。

9、小型包装企业在海外面临哪些挑战？

答：小型包装企业在海外可能面临经营风险和客户较为单一风险等挑战，尤其是在缺少现有大型客户基础的情况下，贸然进入海外市场投资会面临较大的订单压力，海外市场对内部管理也提出了较高的要求。

10、如何看待纸塑的市场前景？

答：纸塑有一定的市场需求，我们也有一些纸塑的业务，目前有一些客户需求，但总体量不大。目前来看，认为纸塑全面替代纸包装还不太可能。

11、国内包装行业的竞争格局和利润率有何变化？

答：行业竞争加剧，利润率较低，行业格局正在发生一定变化，少数企业转向海外寻求更高利润，一些企业可能因竞争而退出市场。

由于包装有一定的运输半径，所以国内竞争压力因下游市场和地区不同也有一定的差异。如我们的酒包业务，通过内部管理的提升，这两年经营明显好转。另外我们深圳、苏州、东莞、重庆等厂区业绩表现好一些，但成都、长沙、六安、佛山等地的工厂业绩差一些。

12、瓦楞包装的定价策略是怎样的？

答：如刚刚所说，不同客户对包装在品质、服务、设计和配套等需求不同，这对包装的定价也有较大的影响。客户要求高的

订单毛利会高一些。

13、重要子公司的利润为何超过合并的？

答：因为有子公司是亏损的，还有投资性房地产公允价值变动损益的因素，所以导致合并利润低于主要子公司的利润总和。

14、食品行业的未来发展计划是什么？

答：公司定期报告中的食品行业也就是大健康业务，目前由专门的子公司和团队在运营，产品主要包括蛋白粉、植物蛋白肉、预制菜、月饼等。大健康业务占公司收入比重较小，还在发展中，未来的发展还存在较大的不确定性。

15、新董事长对公司经营有何影响？

答：公司现任董事长、总裁王治军先生自 2019 年开始担任公司总裁，全面负责公司主要业务的经营管理工作。这几年，公司的经营情况较为稳健，国内业务稳步发展，海外拓展持续推进，他在市场开发、内部管理等方面做了很多扎实有效的工作，公司经营团队方面并没有发生显著的变化。

此外，王治军作为公司创始人股东，长期担任董事职务，对董事会的运作比较熟悉，我们相信他能够胜任董事长职务。

16、公司为何决定进行中期分红？未来分红策略会如何？

答：公司提出 2024 年中期分红预案，既有积极响应监管鼓励分红的考虑，也是为了增加全体股东投资回报，提振信心的举措。

同时公司近年来经营稳健，现金流较为充足，每年都有较好的经营性现金流入，为公司近年来持续实施现金分红提供了坚实的基础。未来，我们会继续重视分红，但分红比例需要根据经营情况、资金情况和资本开支等确定。

17、如何看待下半年的经营趋势，是否会超越上半年，公司

	的经营预期如何?  答：具体还要看实际的经营情况，我们会全力以赴。
附件清单 (如有)	无。
日期	2024年8月20日