

证券代码：603687

证券简称：大胜达

## 浙江大胜达包装股份有限公司 投资者关系活动记录表

编号：2024-004

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 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 checked="" type="checkbox"/> 其他（“我是股东”走进上市公司活动）
参与单位名称及人员名称	上海证券交易所“我是股东”投资者走进大胜达活动（国元证券及中小投资者代表等25人）
时间	2024年11月11日 14:00-16:10
地点	浙江省杭州市萧山区萧山经济技术开发区红垦农场垦瑞路518号浙江大胜达包装股份有限公司智能工厂
上市公司接待人员姓名	1、副总裁兼财务总监：王火红先生 2、副总裁兼董事会秘书：胡鑫女士
投资者关系活动主要内容介绍	一、本次“我是股东—投资者走进大胜达”主题活动主要内容如下： 1、投资者调研参观公司展厅、生产现场； 2、公司管理层介绍行业情况和公司经营情况； 3、公司管理层与投资者互动交流； 二、本次交流的主要问题及回复

**1、公司今年收购的杭州思密得公司的光伏设备市场规模、及公司对未来的发展规划是什么？**

答：（1）公司今年收购的杭州思密得公司主要为薄膜光伏、锂电池、功能玻璃及显示、半导体、新材料等领域的客户提供定制化的镀膜控制设备和精确热处理设备，所在行业市场空间大，成长性高，伴随着国内市场的扩产以及海外出口市场的拓展，市场空间有望持续增长，未来发展前景较好。

（2）公司将上游关键镀膜控制技术及精确热处理技术引入国内做产业化落地，目前公司已成立杭州生产基地，并完成新管理团队的组建，并成功引进了产业技术高尖端人才，人才的引进将为公司带来新的管理理念和技术创新。依托现有荷兰研发团队提供技术支持，以无锡工厂构筑产能保障，充分发挥自身品牌优势及渠道优势，积极推进杭州生产基地，在新管理团队的领导下，杭州思密得将全面加强生产经营管理，优化采购供应链管理，并致力于加强与龙头客户的技术合作关系，助力下游板块技术革新，进一步发展壮大战略性新产业，为公司打造第二增长曲线，增添新质生产力发展新动能，有效推动公司高质量发展。

**2、公司子公司杭州思密得目前订单情况、营收占总营收比率是多少？**

答：公司子公司杭州思密得目前已有稳定的在手订单，基于设备公司收入确认原则，收入需在设备交付完成并验收后一并确认收入。因此，今年该子公司占上市公司营收比例较低。

**3、公司纸浆模塑环保餐具项目为什么布局在海南？现有市场是出口为主吗？**

答： 本项目落地海南，主要原因如下：一方面，海

南省作为全国首个“全面禁塑”试点省份，旅游、餐饮服务业高度发达，“以纸代塑”的政策推动力度远超国内其他地区，目前机场、商场等餐饮场所已纷纷采用环保可降解餐具替代原来的塑料餐具，在政策环保事业发展的背景下，市场需求不断增大，另一方面，海南作为自贸岛，针对两端在外的企业有一定的政策支持。

未来公司将会根据国内外市场情况，开拓产品多元化的销售渠道。目前国外在禁塑环保方面走在前面，塑料虽然各种性能都很好，但唯一的缺点就是不环保，对纸浆模塑的需求量也很大。目前公司纸浆模塑产品主要以出口为主。随着国内环保要求严格，禁塑省份的范围扩大后，国内市场需求将会持续增加。

**4、公司纸浆模塑环保餐具项目布局的战略方向以及未来前景情况？**

答：公司纸浆模塑环保餐具智能研发生产基地项目是公司推进实施绿色环保包装战略布局的重要举措，公司将通过该项目的建设在现有业务的基础上新增纸浆环保餐具业务，并填补公司在华南地区布局上的空白。随着各地政府出台“禁塑令”逐渐形成影响力，未来更多的地方将会加入这场“限塑、禁塑”行动中，可降解餐盒代替塑料餐盒已成为行业的发展趋势，随着全球限塑政策的不断落地，尤其是欧美国家对环保的要求趋严，一次性餐具的消耗量呈现逐年增长态势，环保纸模市场需求将进一步释放，行业发展前景较好。

**5、公司纸浆模塑环保餐具项目前期投入成本是不是比较高？公司如何提高本项目的利润空间？**

答：(1)纸浆模塑环保餐具项目前期的投入成本较高，须购置纸浆成型设备、机械臂、视频检测线、智能洁净输送装备综合测试平台、制浆系统及管道、锅炉及智能物流

系统等生产、研发设备和软件。

(2) 纸浆模塑环保餐具具有典型的制造业特征，规模经济效益显著。只有实现一定生产规模，方能有效降低生产成本，确保合理的利润空间。未来公司持续开拓市场，提高市场份额，从而实现规模化生产分摊固定成本，提升盈利水平。

#### **6、纸浆模塑环保餐具目前的销售团队组建情况？**

答：公司纸浆模塑环保餐具项目已经根据国内外市场情况组建外销和内销团队，以应对国内外市场的需求。通过积极参与包括英国、美国、法国在内的多场国际展会与实地考察，拓展了多元化的销售网络，并在环保纸浆餐具行业赢得了一定的知名度和客户资源。目前，公司正有序推进各项验厂资格的申请流程，已获得美国FDA、欧盟LFGB检测报告及质量、环境、安全健康等相关认证，其他相关资质认证也在稳步推进中。

#### **7、公司目前烟包、酒包市场需求情况如何？公司新建的贵州仁怀佰胜酒包生产基地的未来前景？**

答：(1) 公司高端酒包、精品烟包业务目前需求量呈现上升趋势，在确保产品质量的基础上，持续优化产品结构，成功获得贵州茅台、贵州习酒等客户的增量订单。烟包板块公司抓市场机遇，公司紧握行业发展机遇，充分发挥品牌优势，优化营销结构，坚持提供稳定的高品质产品和优质服务，赢得了中烟公司的新品增量订单。随着中烟公司全国招投标的开放，公司积极参与全国中烟公司的招投标，进一步扩大了烟包业务市场份额。

(2) 贵州仁怀佰胜智能化纸质酒盒生产基地为产能扩建项目，公司将通过建设智能化生产基地，扩大公司高端酒包产品的产能及销售规模，贴近客户提供配套服务，同时通过智能化、自动化水平提升生产效率，本项目的建

设是公司现有业务的进一步延伸，完善了公司在四川、贵州两省的酒包产能布局，进一步服务和拓展白酒大客户，提高公司市场占有率。

**8、公司销售的客户领域主要涉及哪些行业，主要大客户有哪些？**

答：公司主要的客户涉及范围较广，涵盖啤酒饮料、家具家电、快递物流、烟酒等各行业，长期合作的主要客户包括松下电器、三星电子、娃哈哈、农夫山泉、华润啤酒、老板电器、苏泊尔、顺丰速运、浙江中烟、茅台股份、贵州习酒、泸州老窖、小糊涂仙等优质客户，同时公司也会根据每年的经济形势积极拓展增长较快的行业头部客户，包括汽车零部件、生物医药、新能源、电子产品等不同行业类型的客户。

**9、公司智能工厂员工要求是否较高、人才引进方面有哪些措施？**

答：公司智能工厂涉及到高度自动化的生产流程和先进的信息技术，对员工的要求通常较高。在人才招聘与引进方面，凭借多年深耕纸包装行业的经验，我们聚集了一批在纸包装制造、印刷技艺及质量控制领域具备丰富经验的专业人才。为满足人才扩充需求，公司有计划地吸纳具备经营管理和技术研发能力的精英，同时建立完善的人才储备机制。此外，我们还与众多高校、职业院校建立了稳固的人才培养合作关系，确保人才供应链的持续与稳定。

**10、公司ESG报告总体水平持续提升的原因是什么？**

答：公司一直以来高度重视社会责任、环境保护、公司治理等方面工作，将环境保护、节能减排和可持续发展理念贯彻落实到企业生产经营的每一个环节，自觉履行企业社会责任。公司从2019年度上市开始披露社会责任报

	<p>告，自2022年度开始披露ESG报告，不断积累与大客户对供应商要求的日益提高的经验，进一步完善公司管理架构与治理体系，将ESG相关指标纳入日常考核当中，提高全员意识。在乡村振兴方面，公司积极投身乡村振兴战略，通过设计赋能销售，以助农采购带动增收，以优质设计产品促进乡村区域发展，助力四川康定区域品牌建设，帮助改善农村地区的经济条件和居民生活，促进了社会和谐与经济的可持续发展。未来公司将不断总结经验，持续关注ESG发展趋势，提升ESG报告质量，以实际行动推动企业高质量发展，更好的回报社会。</p>
附件清单（如有）	无
日期	2024年11月11日