

证券代码：301223

证券简称：中荣股份

中荣印刷集团股份有限公司

投资者关系活动记录表

编号：2023-002

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（请文字说明其他活动内容）
参与单位名称及人员姓名	浙商证券分析师傅嘉成、张亚茹 博时基金分析师钟天皓
时间	2023年5月30日（星期二）上午 10:00-11:10
地点	腾讯会议
形式	远程线上交流
上市公司接待人员姓名	董事会秘书陈彬海、财务负责人李谨、证券事务代表林贵华
投资者关系活动主要内容介绍	<p>1. 公司二季度的经营情况？一季度受影响不是很大，回归到正常增速应该是什么样的增长？</p> <p>答：今年一季度受消费终端需求不振影响，公司的业务受到一定程度影响，营业收入同比基本持平，净利润略有下降。但随着市场需求逐渐回暖，后续会有好转。</p> <p>2. 近期订单和工厂端的变化，23年的预期是怎样的？</p> <p>答：公司正在华中、东南亚地区建设生产基地，计划在2023年第四季度投入使用，未来时机成熟时拟在国内西南地区投资设立生产基地。</p> <p>公司将在深耕日化、食品及保健品领域的同时加大消费电子、医美、烟包、酒包领域的开拓力度，并且积极探索未来其他新兴行业的成长风口，储备持续发展动能。</p> <p>3. 2023年整个行业的预期，疫情之后如果行业发展迅速，未来会不会有小的企业加入到行业中，对此怎么看？行业集中度未来的走</p>

势？

答：包装印刷行业呈现典型的“大行业，小公司”格局，行业进入门槛较低，中小企业众多，竞争格局分散，整体处于供过于求的态势，盈利能力不断下滑。国内包装行业门槛非常低，中小企业占比高，超过了 60%，和上下游的供货商的议价能力严重不足，中小微企业经济效益水平整体偏低，抗风险能力总体不强；行业科研投放不足，自主创新缺乏；行业级的原材料供应、资源共享、合作对接、金融服务等公共平台建设滞后。

包装工业的发展以“绿色、智能、安全”为主攻方向，大力推进转型发展战略实施，总体呈现出健康、快速、可持续发展的良好态势。行业发展根基稳固，产业规模平稳增长，总体格局加速优化，创新能力持续增强，整体质量稳步提升。因此，未来行业集中度将会像欧美市场一样趋向于集中，中荣股份将进一步聚焦绿色发展、先进工艺、系统集成、智能制造等领域的关键核心技术并开展自主创新和协同创新，形成我们独特的竞争优势。

4. 2023 年大客户宝洁的订单预期增长情况，有无国外订单流入中国的情况？从供应份额来看，宝洁的供应份额有无提升？未来份额提升的可能性？

答：公司作为宝洁多年的包装材料供应商，服务宝洁超过 15 年，在以往 7 次获得“全球供应商卓越奖”的基础上，2022 年荣膺宝洁“年度最佳合作伙伴”，该奖项评比由宝洁从全球各类别的供应商中挑选出 11 家，公司从众多供应商中脱颖而出，获得宝洁在供应商表现最高荣誉之一的奖项，是中国地区 2022 年唯一得奖供应商，也是北美地区以外全球唯一的纸类印刷包装供应商。

公司深度参与宝洁包装产品研发和生产自动化，未来，公司继续与宝洁团队一起，为提升消费者体验和绿色可持续发展持续努力。

5. 未来客户开拓计划(品类和目标客户)？通过什么吸引新客户？客户定位是怎样的？

答：公司在印刷包装行业精耕 30 余年，已与十余家全球五百强企业及多家国内外知名企业建立合作关系。凭借“创意引领、智造护航”的差异化包装创新能力，为国内外高端客户提供创意设计、方案策划、新技术应用、色彩管理及其他个性化需求配套解决方案。

公司针对行业头部客户的端到端服务模式，实现了一地接单、多地交付、快速响应、规模采购、就近生产、就近交付等优势，大大降低了采购、生产、物流和库存成本，提高了公司的竞争力并有利于进一步巩固与客户的长期合作伙伴关系。

6. 如果乳制品或者食品包装企业切入日化领域的难度如何？相反，如果公司切入乳制品包装赛道呢？

答：日化包装产品的迭代快，产品生命周期短，差异化需求高。主要是技术层面与客户层面的壁垒，譬如公司服务的头部客户，对供应商创意设计能力、综合管理及交付能力有较高的要求。乳制品包装赛道方面，公司目前尚处于学习提升能力和效率方面。

7. 2023 年烟酒方面的收入情况及增速如何？如何打开烟包客户资源？通过收购兼并吗？

答：收购兼并是一个快速获取行业经营规模的重要途径。公司作为烟包新晋供应商，目前与友商之间存在一定差距，公司通过对自身创新研发能力的打造，再配合专业产能的提升，有信心不断缩小差距，获取更多市场份额。

8. 未来发展是否还会拓展新的领域，或者公司还有其他发力点？

答：随着全球“限塑、禁塑”政策不断推进与落地，未来公司在坚持深耕主业的同时，将会不断推进纸浆模塑等新型业务。

9. 现在注重绿色环保，公司的纸浆模塑业务发展也比较迅速，现在发展到什么程度？在所有产品中纸浆模塑的占比大概能有多少？

答：公司现有的纸浆模塑业务只聚焦于日化、电子、食品行业，总占比不足 2%。公司正在加大投入，打造高端纸塑产品的研发和设计能力，随着全球性“限塑、禁塑”政策不断推进与落地，纸代塑将是行业趋势，相信纸塑行业将有广阔的发展前景。

10. 2023 年产能扩张的规划？

答：天津工厂、昆山工厂的募投项目有望于今年第四季度投入使用，将有助于公司国内产能提升，以满足客户的需求。越南工厂也计划在今年第四季度进行试产和客户验厂工作，此举将深化与国际品牌客户的战略合作，扩大东南亚市场份额。公司还在筹华中地区建设生产基地，缩短客户的服务半径，提升快速交付的能力。公

	司将继续根据公司业务的发展和客户需求，不断调整优化产能布局，实现公司的可持续性发展。
关于本次活动是否涉及应披露重大信息的说明	否
附件清单(如有)	无
日期	2023年5月30日