

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：2023-005

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（请说明其他活动内容）
参与单位名称及人员姓名	浙商证券傅嘉成
时间	2023年12月5日（星期二）下午16:00-17:00
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、证券事务代表林贵华
投资者关系活动主要内容介绍	<p>1. 今年以来公司大客户的销售情况，以及公司新拓展客户的情况？</p> <p>答：公司今年依旧坚持深耕日化、快消品包装领域，大客户的产品均为市场刚需，订单情况相对稳定。公司今年加大了烟草包装及酒类包装的市场拓展。</p> <p>2. 日化领域包装的主要竞争壁垒？</p> <p>答：日化包装产品的迭代快、产品生命周期短、单价低、差异化需求高及小批量生产等特点，对供应商创意设计能力和综合管理及交付能力有较高的要求。</p> <p>3. 请问今年宝洁在国内有几家包装印刷供应商？</p> <p>答：宝洁的同类供应商有多家，公司作为宝洁多年的包装材料供应商，服务超过15年，从过去多次获得“全球供应商卓越奖”、以及“年度最佳合作伙伴”奖项来看，客户对公司有一定的认可度。公司将会继续通过创新服务、可持续方案、交付灵活性等方</p>

面来夯实公司的竞争力。

4. 包装印刷设备是通用还是定制化？如果是通用，请问公司如何打造竞争力？

答：包装印刷设备是通用的。公司主要以技术和产品创新能力作为公司核心竞争力，持续打造差异化的竞争能力和快速反应能力。公司实行基于市场需求与核心技术双驱动的产品研发模式，主要以产品、技术平台为中心，一方面围绕客户需求做解决方案和个性化定制化服务，同时进行核心技术和关键任务的开发，以应用研究为主，实现核心技术支撑核心产品、核心产品支撑解决方案，通过对优质客户的定制化服务，带来新技术的正向商业模式循环。

5. 公司怎么平衡不同客户的需求？

答：公司年前会根据对客户预测，以及客户对产品质量、交付效率等不同要求，提前在各基地布局产能规划。例如，从细分产品来看，纸箱包装、胶印彩盒、纸浆模塑，需要投入完全不同的生产设备，技术能力；从细分行业来看，快消客户尤其注重包装的创新开发迭代、交付的灵活快速能力；食品医药客户需要不同级别的洁净车间等；从不同客户来看，品牌客户尤其高端品类对包装产品质量的呈现要求更高，印刷和工艺效果更精细；小微客户及不太注重品牌建设的客户对质量及精度要求相对较低，对成本较为敏感。

6. 烟草包装及酒类包装进展和规划？盈利能力怎样？

答：公司在烟草、酒类包装方面按既定战略计划推进，未来会适当加大包装高端化、可持续方案上的资源投入，进一步扩大市场份额。烟包和酒包都需要在形成一定业务规模的基础上体现盈利能力，目前整体是趋好的。

7. 未来公司的主要拉动点是？通过什么吸引新客户？

答：公司将在现有优势业务组合的基础上继续加大开拓客户力度，在深耕日化、食品及保健品领域的同时加大烟草、酒包制品领域的开拓力度，并且积极探索未来其他新兴行业的增长风口。

公司多年来凭借“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。
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12月5日