

证券代码：002969

证券简称：嘉美包装

公告编号：2021-082

## 嘉美食品包装（滁州）股份有限公司

### 关于投资者交流会召开情况的公告

本公司及董事会全体成员保证信息披露的内容真实、准确和完整，没有虚假记载、误导性陈述或重大遗漏。

#### 一、 本次交流会召开的情况

嘉美食品包装（滁州）股份有限公司（以下简称“公司”）于 2021 年 9 月 1 日 16:00-17:00 以电话会议的方式进行了投资者交流，公司董事会秘书陈强先生出席了本次投资者交流会，在信息披露允许的范围内与投资者进行了互动交流和沟通。现将本次交流的情况进行公告。

#### 二、 公司基本情况的简要介绍

公司 2021 年半年报业绩已发布，2020 年同期因疫情特殊原因，数据可比性不高，和 2019 年同期对比，不管是从营业收入还是从净利润、扣非净利润等方面公司业绩都有不错的增长趋势。

从公司的治理结构上看，董事会里，九名董事，三名独立董事，三名机构派驻董事，茅台基金推举了一名董事，东方资产推举了两名董事，公司及控股股东推举的董事有三名。公司还进行过两次股权激励，目前公司有约 300 名业务骨干直接或间接持有公司的股权激励的股份，所以公司的治理架构是比较完善的。公司的主要实控人没有除上市公司股份外的其他业务或者产业，控股股东及股权激励股东股份未解禁、未质押，截至半年报不存在关联交易及对外担保情况。公司、控股股东、高管等与前段时间证监会通报的“杀猪盘”事件没有任何关系、证监会的通报也说明了这个情况。

从公司的经营特点看，跟主要同业不同的地方，就是公司倾全力地去打造全产业链的中国饮料服务平台的这个战略。公司饮料生产、饮料代工服务的非流动资产目前接近 50%，虽然公司的收入来源目前还是主要来源于包材业务，但是饮料生产的资产是目前可比同业中最重的。可比同业基本都在做饮料生产

的投入，但是公司是投入最早，目前是产品线做的最齐全、规模做得最大的。跟主要同业比，公司在饮料生产代工服务方面是有先发优势的。

上半年在老客户的市场份额的扩张、新客户的拓展、新市场的开发、创新产品的商业化运用，这几个领域都取得了不错的突破，业绩增长的可持续性，比较乐观。最主要工作，第一点就是半年报里面所说的公司继续对饮料生产代工的灌装产能进行投入，相对业务短板的无菌纸包的灌装产能一直在扩张，目前也服务于大品牌的客户，公司还改造增加了碳酸饮料金属包装灌装线和 BC 罐的灌装线，服务于知名品牌和初创品牌，PET 灌装产能，是公司短板，但是目前也在跟知名厂商进行一个比较深度的合作，共同来开发 PET 类包装的即饮类产品的客户订单，目前正在拓展市场，预期会产生  $1+1>2$  的这种效应吧。

公司的客户群体很广泛，但能服务的就是金属罐、无菌纸包，而客户基本上都有 PET 的产品需求，而合作的厂商只生产自己的订单，就有闲置的产能。那么通过合作，双方都可以发挥自己的优势，来共同开发这个市场。第二点就是饮料服务平台的这个商业模式，目前来看经过持续的投入之后，应该说是契合整个饮料市场的趋势，开始有快速发展的苗头。

就整个饮料市场来看，目前不管是老品牌也好，或者是初创品牌也好，都在不断地推出新的产品，“所有的产品都值得重新做一遍”，目前来看确实是这样的趋势。在这重新做一遍的过程当中，轻资产应该说是大部分品牌的主流趋势，这就跟公司打造服务平台的这种商业模式是比较契合的。像今年含气饮料的爆发性增长，多个品牌、多种产品都在公司进行代工生产。饮料市场这两年来最火的“植物奶”的概念，“植物奶”包括燕麦奶、椰奶、豆奶，目前传统的燕麦奶的客户，初创品牌的客户都在跟我们进行主要合作。包括公司前期公告的“纸易拉罐”的产品，也是来争取欧洲品牌的燕麦奶订单。像今年椰奶类的即饮饮料门店，他们的供应商也是跟我们在合作，进行代工。就是说这个模式目前来看是有市场需求的，像很多老品牌的新产品，初创企业的初创品牌，渠道品牌，快消品牌，策划机构的品牌，网红品牌，都在和我们进行合作。与同业比，公司的投入重点在打造饮料服务平台的这种商业模式来契合这种饮料市场的发展趋势。第三个工作就是公司的创新产品的商业化运用上，也取得了突破，专利产品 ABC 罐，就是铝制旋口易拉罐，在知名客户里取得了不错的订单。SBC 罐，三片焊接的旋口罐，也有知名客户进行了大规模的生产。

第四个业务，传统的三片罐包材业务，这是公司的优势，是目前的主要的利润来源。在三片罐领域的话，三片罐主要应用于蛋白饮料和功能饮料。蛋白饮料里面公司具有绝对的领先优势，像植物蛋白、含乳饮料方面，花生牛奶、八宝粥里市场份额是最大的。三片罐的另一个主要应用领域功能饮料，公司原来基本不怎么涉及，但随着市场的变化，公司也有一定的份额。那么这个增量对公司来说，就可以提高三片罐的产能利用率，增加边际效应，对公司利润都是一个很好的补充。

第五个重要的工作，就是二片业务，在西南市场也是最主要的供应商。在全国市场与主要同业比，投入小。近年来二片罐行业供过于求，整个投入产出不成比例的，从这角度公司负担是最小的，但是又保留未来发展的支点。在2021年上半年，开始投资鹰潭二片罐项目，主要还是满足公司专利产品，即ABC产品目前的爆发的趋势。

这是我们上半年做的五个主要的工作。

### 三、 本次交流会投资者提出的主要问题及公司的回复情况

公司就投资者在本次交流会上提出的问题给予了回答，相关主要问题及答复整理如下：

**问题 1：想问公司二片罐和三片罐今年上半年的产能利用率大概是什么情况？然后下半年有什么类似的计划？**

**回答：**二片罐公司产能利用率一直都是接近100%，整个行业都是紧平衡状态，下半年也是这样一个情况。三片的两个主要领域，一个是蛋白的，一个是功能饮料。公司主要是蛋白客户，有很强的那种淡旺季，旺季的需求和淡季的需求有非常大的差异，三片罐的产能大概有一个月连续三十天产能利用率是100%，还有两个月大概在70%左右，还有两个月大概在50%左右，这是五个月旺季；剩下淡季的七个月，有两个月大概就10%，剩下五个月大概是30%。平均下来，做到50%以上的产能利用率，就可以达到比较高的盈利水平。上半年的产能利用率会低一点，下半年的产能利用率可能会高一点，因为下半年的旺季比较多，那么整个平均下来，整年应该在50%多。

**问题 2：因为今年上半年上游原材料价格其实涨得比较多，像宝钢有了解**

到是在做套期保值，请问公司有没有类似的举措或者说相应的跟客户提出涨价之类的情况？

回答：没有套期保值的。行业的定价一般是以宝钢的牌价为基准，然后加上加工费的形式。实际采购价格当然还可和供应商进行商务协商。大的品牌客户这么定价比较普遍。但是这里存在销售单价涨价跟不上原材料涨价幅度或者不能同步调整的情况。在上涨的趋势里，供应商会吃亏；但是如果在下行的趋势下，供应商会获利。从长周期来看，因为我们合作的客户都是十年、十五年以上的客户，基本上都差不多。从今年上半年来看，原材料涨的幅度比较大，对利润点影响，但基本上还是转移消化了大部分。

问题 3：公司对下半年原材料价格有没有什么判断，比如说会不会维持到明年？

回答：这个目前的数据起码是已经到顶掉头了。

问题 4：首先我从整个行业的了解情况来看，二片罐的毛利和净利实际上都比三片罐低，所以想问下公司后续三片罐业务有没有产能扩张的需求？

回答：跟市场需求有关。市场有二片罐的需求就投入二片罐，市场有三片罐的需求就投入三片罐。投资二片罐比较谨慎，行业的平均毛利不高，投入大，达到期望的投资收益的水平有一定难度。随着整个行业的好转，会加大投入。三片罐因为淡旺季特别明显，现在的投入是满足了主要客户最大旺季那三十天的产能需求，产能利用率整年一般只能达到 50%，如果客户的需求再增长，公司持续再投入，会导致整年的产能利用率低，所以我公司一直在测算、平衡、谨慎投入。公司期望的需求是在淡季生产的这种需求，就是纯粹的边际收益的增长，是最有效的订单。公司现在有能力、有产能的空间去服务于像露露、银鹭、旺旺这样的客户。

问题 5：目前看到公司二片罐的产能主要是覆盖在西南区域，然后公司可能在等待行业的提价，后期的话公司二片罐的产能有没有可能从西南区域走出来，就是覆盖到其他一些地区？

回答：公司公告的鹰潭二片罐项目已经开始投资了，服务于现有的普通两

片罐客户和啤酒客户的跨区域需求。另外基于二片罐基础上的专利产品 ABC 大规模应用的市场前景。可转债募集说明书里还公告了两个二片罐的项目，目前的话，募集资金已经到位了，也会陆续投资、期待市场和行业外部环境的好转。

特此公告。

嘉美食品包装（滁州）股份有限公司

董事会

2021年9月2日