

2022 年度总裁工作报告

尊敬的董事会各位同事：

大家好！

2022 年公司围绕年初制定的经营目标，科学分析行业发展趋势，全力推进各项工作，经营业绩及整体业务水平较上年稳步提升。下面，我代表公司管理层做 2022 年度工作报告。

一、经营情况汇报

报告期内，公司以烟用接装纸、烟标的研发、生产与销售为主要经营方向。一方面，通过加大设计创新和研究开发力度，稳定主营业务，实现公司持续稳定发展；另一方面，充分发挥公司产业链整合的优势，积极开拓新产品及新市场。

1、积极稳定主营业务，实现公司稳定发展

报告期内，公司继续发挥在行业经验、技术、产品质量和新产品开发等方面的优势，不断采取各种措施，发挥公司产业链整合的优势，在市场竞争进一步加剧的情况下，实现公司持续稳定发展。报告期内，公司实现营业收入 827,895,058.47 元，较上年同期增长 17.65%，实现归属于上市公司股东的净利润 166,917,134.77 元，较上年同期增长 21.94%，归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润为 160,092,096.85 元，较上年同期增长 24.30%。截止 2022 年 12 月 31 日，公司总资产为 1,878,734,191.64 元。

公司一直以来持续加大对研发、营销、管理体系、优秀人才选聘等方面的投入，并根据相关中烟公司招标文件要求，积极参与各项投标工作，为公司未来的良好发展打下坚实的基础。

2、充分发挥研发能力，竞争优势持续增强

报告期内，公司继续贯彻重视研发投入、以创新为先导的经营理念，为公司在市场竞争中提供了强大的技术和新产品保障，为公司市场开拓奠定良好的技术基础。截至报告期末，公司及子公司共拥有百余项专利。

公司董事长徐善水先生、副总裁杨江涛先生被安徽省委组织部、人社厅、发改委、科技厅等 4 部门认定为“安徽省战略性新兴产业技术领军人才”，公司及子公司安徽集友被认定为省级企业技术中心，具有较强的研发实力。公司每年新产

品开发数量数十种，为公司在市场竞争中提供了强大的技术和新产品保障，为公司市场开拓奠定良好的技术基础。

二、2022 年度主要经营情况

报告期内，公司实现营业收入 827,895,058.47 元，较上年同期增长 17.65%，实现归属于上市公司股东的净利润 166,917,134.77 元，较上年同期增长 21.94%，归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润为 160,092,096.85 元，较上年同期增长 24.30%。截止 2022 年 12 月 31 日，公司总资产为 1,878,734,191.64 元。去年，公司主营业务稳步增长。

三、关于公司未来发展的讨论与分析

（一）行业格局和趋势

卷烟包装材料行业作为包装印刷的细分行业，具有技术要求高、印刷工艺复杂、创新空间大、附加值高等特点，在印刷设备、设计工艺、环保水平等方面对比其他包装印刷细分行业有着更高的要求，是典型的技术密集及资金密集型行业，行业准入门槛较高。

包装印刷行业是典型的下游驱动型行业，在产业链条中属于配套下游行业发展的行业。有别于其他普通印刷品，包装印刷品按规格要求、质量要求、图案设计要求等大多只针对特定客户。烟用接装纸、烟标等卷烟包装材料是特殊的包装印刷品，只能销售给特定卷烟企业的特定品牌。因此以烟用接装纸、烟标为代表的包装印刷企业作为卷烟产业链条中的配套服务行业，与卷烟行业关联度较高。

当前及未来一段时间内，卷烟行业总需求将在较高水平上呈现基本稳定的趋势；在总需求基本稳定的情况下，烟草行业要实现利税总额增长速度略高于全国国内生产总值增长速度和全国财政收入增长速度的发展目标，持续优化结构、稳步提升结构，是推动烟草行业高质量发展的必由之路；创新是烟草行业提振优化产品结构的重要驱动力。

在烟草行业鼓励创新的背景下，对于卷烟包装材料供应商而言，在新材料、新技术、新工艺、新产品、新装备等方面有所创新，开发出在创意设计、防伪、环保性能等若干方面具有创新元素的产品，将有助于在市场竞争中取得竞争优势，实现做大做强。优势企业由于资金实力较强，在装备水平和研发创意方面投入较高，在市场竞争中处于有利地位，获得业务的机会进一步提升，实现进一步做大

做强。

（二）公司发展战略

公司成立于 1998 年，自成立起即专注于烟用接装纸的研发、生产及销售，是国内较早的烟用接装纸专业供应商之一。2017 年 6 月，公司开始进入烟标领域，迈向公司发展的新时代。公司始终贯彻以创新为先导，以优质新颖的产品和专业高效的服务满足客户的个性化需求，致力于成为国内一流的以烟草包装材料为主导产品的专业包装印刷类企业。

公司将围绕“成为国内一流的以烟草包装材料为主导产品的专业包装印刷类企业”的发展战略，聚焦烟用接装纸和烟标两项具体产品，实现公司进一步发展壮大。

烟用接装纸方面，公司将继续以中高档烟用接装纸产品的设计、研发、生产与销售为主要经营方向，继续实施以创新为先导的理念，通过技术改造提升公司的装备水平，扩大公司的烟用接装纸产能，以服务更多的卷烟企业，继续保持和扩大公司在烟用接装纸行业的优势地位。

烟标方面，公司视其为未来重点推进的卷烟包装材料产品。在烟草包装材料的各个领域，烟标的需求与烟用接装纸的需求在数量上是配套的，在价值上大约是烟用接装纸的 10 倍。在实现公司战略目标过程中，继续提高烟标的市场份额是必然选择。

（三）经营计划

1、技术创新与研发计划

围绕公司的战略目标，集中实施公司的技术开发战略，使公司在烟用接装纸、烟标的相关领域，包括承印物、印刷、油墨等技术领域形成扎实、雄厚的技术基础和技术积累，是保持和提高公司市场竞争能力、增强发展后劲的重要手段，是公司技术创新体系的核心。

在技术研发方面，公司将持续追踪国内外市场动态信息和技术前沿，以市场需求为导向，进行新技术、新产品、新工艺、新材料、新装备的研究与开发，在新产品、新技术、新材料、新工艺等若干方面形成创新成果，不断地推出个性化、系列化的产品，形成具有自主知识产权的主导产品和专有技术。秉承公司以创新为先导的理念，持续提升企业技术创新能力和市场盈利能力，全面提升企业核心

竞争力。

在创意方面，烟用接装纸和烟标作为卷烟包装材料，是卷烟产品文化内涵的基础载体，是重要的装饰、防伪功能载体。由于烟标的外在性和面积大，烟标受到了各大烟草企业的重视，公司将加大创意人才的引进力度，加大在创意方面的投入，助力公司业务的拓展。同时，公司作为烟用接装纸方面的优势企业，公司也将发挥这方面的优势，注重烟用接装纸和烟标在创意设计方面的协同，实现烟用接装纸和烟标的互相促进和协同发展。

2、市场开发及营销计划

烟用接装纸与烟标同属于烟草包装材料行业，下游客户均为卷烟生产企业，具有共同的客户基础。客户对烟用接装纸和烟标均对供应商的供货能力和质量保障体系具有类似的要求，采购决策部门和决策程序基本相同，因此公司的烟用接装纸和烟标销售具有协同性。

公司专注于烟标、烟用接装纸业务，目前公司已经与多家中烟公司建立了稳定的合作关系。

在组织保障上，公司对原销售团队、大风科技销售团队、麒麟福牌销售团队进行整合，并针对烟标引进具有丰富行业经验的销售队伍，融合为统一的营销中心，充分发挥每个销售人员的优势，在公司统一领导下，整体实施公司的烟用接装纸及烟标营销工作，提高协同效应。

公司一直以来持续加大对产品研发的投入，并通过选聘优秀研发人才为公司提高研发能力提供有力支撑，也为公司未来的良好发展打下坚实的基础。

3、人力资源发展计划

人力资源是企业持续发展的基础和保障，公司将根据现有业务经营规模扩张和投资项目逐步达产的需要，多渠道引进高素质的经营管理人才和能力强的专业技术人才，优化人才结构。公司下一步将重点引进发展所需的内部管理人员、技术开发人员和市场营销人员，聘请具有实践经验和专业能力的高级管理人才、资本运作人才，大力引进学科带头人和专家型高级人才，使公司形成一支能够适应市场竞争和公司发展需求的人才队伍。

公司将进一步完善人才激励、约束机制，给予优秀人才更大的发展空间。公司将完善岗位责任制和绩效评价体系，建立有序的岗位竞争、激励、淘汰机制，

增加岗位流动性，充分发挥员工的主观能动性，并为员工提供提升职业发展的空间与平台。

4、筹资计划

本公司将根据业务发展及优化资本结构的需要，选择适当的股权融资和债权融资组合，以满足公司可持续发展所需要的资金，实现企业价值最大化。一方面，公司将集中精力用好募集资金，满足公司产能扩充、产品开发的需要，以规范的运作、科学的管理、持续的增长、丰厚的回报给投资者以信心；另一方面，公司也将视具体情况，辅以银行贷款、公司债券等债权融资方式，以保持公司合理的资本结构。

5、收购兼并及投资计划

随着规模的扩大，实力的增强，公司将充分依托资本市场，按照优势互补、扩大经营、增加收益和降低风险的原则，充分考虑产、供、销的整体布局，采用在行业内投资参股、收购兼并等方式，在国内外纵向或横向收购相关上下游企业或其他新材料的相关企业，形成衍生的产业链条，实现低成本扩张，实现产品经营与资本运营、产业资本与金融资本的结合。

根据公司于 2022 年 8 月 5 日与北京化工大学签订的科技合作框架协议，约定公司对北京化工大学（乙方）材料学院和化学工程学院的所有研发成果、专利技术都有知情权和同等条件下的优先转让权，如有合作成功，乙方可以通过技术作价出资方式在成果转化公司享有不低于 10% 的技术股权。2022 年 12 月 31 日，公司与卢云峰教授签署的聘请其为公司首席科学家的聘任合同约定，卢云峰教授就新材料领域的研发、生产等项目应优先考虑与公司合作。目前公司正在探讨和落实具体的项目，作为公司未来业务的重点发展方向之一，公司未来将在新的业务板块在国内外通过投资设立或外延并购等方式，进而形成新的业务板块，为公司的快速发展创造新的效益增长点，增强公司的核心竞争力。

（四）可能面对的风险

1、客户集中度较高的风险

自 2000 年我国提出烟草名牌战略以来，烟草行业进入品牌竞争阶段，行业集中度逐渐提高。在此背景下，公司近年来集中精力服务于少数主要客户，导致公司报告期内客户集中度较高。

尽管公司通过多年的业务合作和市场开拓，赢得了主要客户的信任，但如果

主要客户需求下降或者公司未能持续中标或中标数量下降,有可能导致公司得不到充足的业务量,从而对公司的业务和经营带来不利影响。

2、主要原材料价格波动的风险

报告期内,公司采购的主要原材料是纸品、电化铝、油墨等,原材料价格的波动对公司的毛利率和利润水平产生一定影响。报告期内,烟草公司对烟用接装纸、烟标采购实行招标制度,中标后,公司安排原材料的采购并生产,按照中标价格向客户供货。但若受供求关系影响,公司主要原材料价格发生大幅波动,则会直接影响公司的盈利水平,对公司的生产经营形成一定风险。

3、市场竞争加剧的风险

自2010年以来,国内各大烟草厂商采购烟用接装纸、烟标产品实行招标制度。卷烟企业对供应商的选择,一般需要考察其设备生产能力、研发能力、技术先进水平、资金实力和供货能力等,避免因产品质量不稳定、供货不及时等情况影响其自身生产。在烟草相关行业经营时间较短、行业经验较浅的卷烟包装材料企业,由于对烟草行业质量保障体系不熟悉,对卷烟包装材料生产规律的了解需要过程,市场进入壁垒较高。随着行业竞争的不断加剧,烟用接装纸、烟标行业企业面临多重挑战,在招投标过程中,主动或被动的产品价格下调作为应对竞争的手段之一,将直接影响到所在行业企业的经济效益。

4、产业政策的风险

公司目前收入和利润主要来源于烟用接装纸、烟标,而该类产品的需求仅局限于卷烟行业。我国卷烟产销量受国家计划指标的调控,尽管本公司有向海外市场发展的长远规划,但在未来较长的一段时间内主要客户仍集中于国内,因此本公司烟用接装纸及烟标等卷烟包装品国内增长空间受到一定限制。

为了减少无序竞争,培育能与国际烟草巨头竞争的烟草“航母”,国家烟草专卖局于2004年8月19日下发了“关于印发《卷烟产品百牌号目录》的通知”。2008年,国家烟草专卖局印发《全国性卷烟重点骨干品牌评价体系的通知》;2010年,国家烟草专卖局陆续提出《烟草行业“卷烟上水平”总体规划》、卷烟品牌的“532”发展规划和销售收入“461”目标等。其核心是我国将培育十多个以知名品牌为支撑的大型烟草企业集团,每个集团的年生产量都将达到300万大箱。因此烟草行业的发展趋势是品牌集中度将进一步提高,单一品牌产量将进一步扩

大，以品牌为核心的企业集团将逐步形成。公司虽然客户群稳定，但能否利用卷烟行业重组的机遇，及时地做出战略布局和安排，保持并扩大与这些大型烟草企业集团的合作关系存在一定的不确定性。

随着近年来各国控烟力度的加强、控烟法规的出台，各地政府采取了一系列控烟行动。2012年3月26日，国务院召开第五次廉政工作会议，要求严格控制“三公”经费，禁止用公款购买香烟、高档酒和礼品。2013年底，中共中央办公厅、国务院办公厅印发《关于领导干部带头在公共场所禁烟有关事项的通知》。在严格执行中央、国务院相关规定的同时，各地也相继出台一系列控烟法规。烟草行业可能因此面临一定的影响，从而波及公司所在烟用接装纸行业。此外，我国实行烟草专卖制度，并形成了严格的生产配额和市场准入机制。如果未来烟草专卖制度发生变革，烟草行业可能发生较大变化，作为上游供应商，如不能迅速适应市场，可能会面临不利影响。

各位同事，2023年，公司将继续从全体股东的利益出发，以市场开拓为龙头，强化内部管理，增强盈利能力，凝聚动力，强化执行，狠抓落实，推动公司各项工作再上新台阶，为全面完成2023年各项目标任务奋力前行！

谢谢大家！

2023年4月20日