证券代码：002701 证券简称：奥瑞金

**奥瑞金科技股份有限公司投资者关系活动记录表**

编号：2020-IR001

|  |  |
| --- | --- |
| **投资者关系活动类别** | ■特定对象调研 □分析师会议  □媒体采访 □业绩说明会  □新闻发布会 □路演活动  □现场参观 □其他 |
| **参与人员姓名** | 银华基金 陈皓原；安信证券 吕科佳；安信证券 韩星雨；安信证券 张立聪；国寿安保基金 李丹；人保养老 姜春曦；建信基金 吴斯 |
| **时间** | 2020年11月5日15:00-16:00 |
| **地点** | 华彬中心6层 |
| **方式** | 现场会议 |
| **上市公司接待人员姓名** | 董秘 高树军  证券事务代表 石丽娜  投资者关系经理 马燕妮 |
| **投资者关系活动主要内容介绍** | **1、今年前三季度业绩远超预期，来源是什么？**  答：既有长期因素影响，也有短期因素影响。长期因素包括产能利用率的持续提升、市场需求增长、罐化率在提升；短期因素包括原材料价格的下降、疫情后消费能量的报复性反弹。  **2、二片罐产能利用率？**  A：非咸宁业务高一些，已达到近年历史较高水平；咸宁目前产能利用率也已经趋于良性。  **3、公司二片罐客户的结构？**  答：正常情况下，六到七成为四大啤酒，其次是功能饮料和碳酸饮料等。  **4、19年整个行业的产能和产量？**  A：12年至今行业新增产能较少，中小厂商加快关闭退出，需求端稳步增长，供求关系改善明显，增长主要来自啤酒罐化率稳定提升，19年平均行业产能利用率已达到80%左右，今年疫情加速习惯转变，明年有可能达到90%以上。  **5、今年合并波尔之后，费用率的下降情况如何？**  答：现在还在整合期，预计需要一年到一年半的时间，产能将会有局部调整，但不会对大客户和整体订单量造成影响，降本增效效果会逐步显现。  **6、元气的包装中罐装的占比？**  答：元气目前以PET塑料瓶为主，整体罐化率还不高，但公司对近年以创新为驱动力、增长较快的新客户非常关注，公司将加强自身的综合服务能力，与这些新客户共同成长。  **7、啤酒的提价会带动包装的提价吗？**  答：下游提价对上游包装提价有正向促进作用，此外，近些年高端啤酒占比不断提升，高端产品一般会偏向选择定位更高端的包装，产品的溢价也更高。 |
| **附件清单（如有）** |  |
| **日期** | 2020年11月5日 |