

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：2021-IR001

投资者关系活动类别	<input 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 checked="" type="checkbox"/> 电话会议
参与人员姓名	机构投资者 48 人
时间	2021 年 4 月 20 日 15:30-16:30
地点	电话会议
上市公司接待人员姓名	董事长周云杰 总经理 沈陶 财务总监 王冬 董秘 高树军 投资者关系经理 马燕妮
投资者关系活动主要内容介绍	<p>1、疫情之后消费品市场有一些变化，公司有没有发现什么趋势？作为包装龙头，是否存在新的机遇？</p> <p>答：1) 产品升级：下游对产品升级越来越关注，对品质要求越来越高，品质越高产品溢价越高，反观包装，这两年创新化差异化产品都获得了巨大成功，包括五升啤酒桶，碗罐，差异化奶粉罐等，其中，公司奶粉罐进步主要由于差异化的产品被客户接受，也为客户提高了附加值；2) 上游大宗涨价也推动产品涨价，包括产品本身的内容物和包装形式等都需要跟传统形式拉开差距，从二片罐可以看出来，sleek、500ml 等差异化产品近年增长都非常快；3) 去塑化在发达国家已经如火如荼，今年中国出口北美产品增长迅速，随着罐化率提升和去塑化进展，中国的金属包装也会迎来一个更好的春天。</p> <p>2、国内的消费高端化趋势，部分酒类推出高端化产品，我们在其中的机会？</p> <p>答：铝瓶罐啤酒在这几年已经取得了很好的成绩。公司的 1 升桶在国内市场占据重要地位，这些产品主要用于精酿啤酒，精酿啤酒的发展对我们也有很强的促进作用。对于这些啤酒厂商，相对成本的增长，如何营销、如何用更好的通过包装吸引消费者，才是他们更加关注的问题，公司预计和主要客户在年底左右也会推</p>

	<p>一些具备工业化生产的差异化产品。</p> <p>3、公司未来 3-5 年收入和利润增长点？ 答：因为市场环境变化比较大，我们的战略规划一直都是滚动的。从目前来看，主要增长，第一是差异化产品的规模化提升附加值，提升客户的产品升级和客户粘性；第二是完成行业整合，进一步提高市场占有率和市场控制力；第三是提高服务业收入的增长，和龙头企业形成战略合作关系。</p> <p>4、波尔北京搬迁宝鸡的进展？ 答：去年已经完成搬迁，目前正在进行一些升级改造，预计在月底就可以正式形成规模化产能。</p> <p>5、收购波尔后，如何看待二片罐中长期的盈利能力？ 答：国内二片罐市场供求关系改善、海外出口需求增长，导致今年国内二片罐市场比较紧缺，在上游涨价的推动下，将继续促进二片罐价格的合理化。</p> <p>6、原材料涨价后，三片罐和二片罐分别如何应对成本上涨？ 答：通过价格传导机制，下游快消品的销量增长，以及公司内部成本对冲的管理措施，在较大程度上可以有效应对成本上涨。</p> <p>7、去塑环境下，纸包装对金属包装是否有冲击？ 答：从国际经验来看，塑料包装中绝大部分转为金属包装，少部分转为玻璃包装，较少转为纸包装，因为不同产品对包装的工艺有不同需求，比如啤酒和碳酸饮料只能用金属和玻璃包装。</p>
附件清单（如有）	
日期	2021 年 4 月 20 日