

证券代码：002969

证券简称：嘉美包装

债券代码：127042

债券简称：嘉美转债

嘉美食品包装（滁州）股份有限公司

投资者关系活动记录表

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
参会人员	德邦基金 祝捷 天风证券 王月 歌斐资产 陈泽月 天风证券 范张翔 Fenghe Asia F&H Fund Management 李树荣 上海泮杨 张楠 北信瑞丰 陈施羽 广州玄元 朱淑仪 汇添富基金 孙驰 东证融汇 王笑宇 国瑞投银 宋璐 上海银叶 李悦 上海光大证券 何伟 高腾国际 吕栋 中泰证券 陈彤 首创证券 李允 长信基金 肖文劲 上海途灵 赵梓峰 睿远基金 孙瑶月 山石基金 陆海 南通天合 包晗 嘉实基金 马丁 中金资产 莫华寅 上海睿郡 丁晨霞 富国基金 宁丰 大成基金 岳苗 进门财经 严友康
时间	2022年2月24日 15:00-16:00
地点	电话会议
上市公司参会人员	副总经理、董事会秘书：陈强
活动的交流内容	<p>首先，由公司董事会秘书陈强先生对公司整体情况作了简要介绍。</p> <p>公司虽然行业分类是金属包装行业，但公司的战略是“全产业链的饮料服务平台”，公司的业务聚焦在跟饮料产业链相关的各个环节。目前公司的饮料包材业务板块主要包括金属包装中的三片饮料罐、二片罐以及无菌纸包和PET瓶这几个和饮料直接接触的内包装容器；公司另外一个主要业务是饮料生产代工服务，目前公司这项业务虽然收入占比不高，但其资</p>

证券代码：002969

证券简称：嘉美包装

债券代码：127042

债券简称：嘉美转债

产占公司总资产的约 50%。所以公司的业务发展是跟饮料行业高度相关，是饮料产业链中的重要组成部分。这是公司的业务情况。

从公司的治理结构看，公司是市场化的股份制公司，治理结构完善。公司董事会目前有九名董事，控股股东推举的董事有一名，两个员工持股平台各推举了一名董事，国有投资机构派驻了三名董事，还有三名独立董事。

业绩上，2021 年度公司着力打造的“全产业链的饮料服务平台”战略是有初步成效的。对比 2019 年，2021 年公司的营业收入第一次超过 30 亿，增长幅度较大，主要是两个原因：原材料价格上涨导致销售单价上涨，以及各项产品的销售数量有所增长。归母净利润方面，2021 年的最终结果预计和 2019 年持平或略涨。原因是销售数量虽然有所增长，但主要原材料铝材和马口铁的价格一直处于快速上涨的过程中，在这种形势下，虽然有成本转移的机制，但销售单价的提升跟不上原材料上涨的幅度，时间也滞后，这就导致 2021 年公司毛利率下降，净利润对比 2019 年没有明显增长。

其次，以投资者提问的方式进行了互动交流，以下为互动交流的主要内容：

问题 1：请介绍下公司未来三年的战略布局和规划。

答：公司的战略是打造“全产业链的中国饮料服务平台”，以饮料生产代工服务为主要业务抓手来开拓市场和客户，并增加客户粘性，带动公司包材业务板块销售，并基于广泛的饮料品牌客户基础，寻求 ODM、OCM 等饮料产业链上各环节的业务机会。

饮料生产代工服务业务的资产占公司总资产的约 50%，是公司目前资产最重的业务板块。从市场趋势看，饮料品牌轻资产，代工企业重资产，这是比较符合国际趋势的分工。公司核心业务团队在饮料行业发展了近三十年，具有丰富的经验。公司的饮料生产代工服务是行业投入较早、品类齐全、区域布局较完善的，产能规模市场领先。公司饮料生产代工服务可以满足传统品牌的新产品、初创品牌、跨界品牌等开发新产品需求。

这个战略跟公司的发展历史相关，公司十年来通过饮料生产代工服务，绑定了核心客户，跟随着核心客户六个核桃、王老吉一起成长，发展到如今的规模，未来公司仍会坚持这个战略，通过饮料生产代工服务切入新市场、新客户、新品牌，绑定客户、品牌，带动相关包材业务的发展，并衍生到饮料产业链的各个服务环节，与客户、品牌共同成长。公司的销售策略是市场、品类以及客户品牌的全覆盖，希望在品牌发展的初期就建立起牢固的供应链、产业链合作关系，未来希望能与下一个像六个核桃、王老吉这样的核心客户共同成长。这是公司的战略及战略实施的出发点。

证券代码：002969

证券简称：嘉美包装

债券代码：127042

债券简称：嘉美转债

问题 2：公司的核心客户是六个核桃、王老吉，它们的占比大概是多少？二片罐客户群体有哪些？以及公司灌装业务板块有哪些合作产品？

答：三片饮料罐板块，（不包括食品罐、奶粉罐、气雾罐、化工罐、杂罐等其它三片罐）总的市场规模在 180 亿罐左右，主要应用于两个领域：蛋白饮料和功能饮料。

蛋白饮料方面，公司在产能、供应链、区域布局、质量、稳定性等方面都有明显的核心竞争力，市场份额领先。只要整个三片罐蛋白饮料市场的规模没有缩小，那么公司所占的份额就是稳定的，并且还有逐步增长的趋势，而不是仅仅跟随公司三片罐主要客户六个核桃的需求而波动。植物蛋白饮料领域的六个核桃和承德露露、含乳饮料领域的旺旺，以及混合蛋白领域的银鹭花生牛奶、八宝粥等，公司都是核心供应商之一。虽然近年来六个核桃需求总量没有增长或略微下降，但公司在其它头部品牌里的份额持续增长，而且这些经营多年的头部品牌本身仍有一定的成长空间。因此公司整个三片饮料罐销量逐渐恢复到最高峰的水平，但客户集中度有所降低。

公司在三片饮料罐另外一个主要亮点就是在功能饮料客户方面，2021 年公司新开发了功能饮料头部品牌客户。公司产能因淡旺季的原因有足够的储备，因此服务于淡旺季不明显的功能饮料头部品牌客户，不需要新增固定投入，对公司来说非常有意义。公司主要服务的蛋白饮料客户的订单季节性非常明显，集中在春节和中秋节前，而功能饮料客户的订单淡旺季相对平衡，如果公司可以拿到规模化订单，就可以有效提高产能利用率，带来更高的边际收益。

二片罐板块，公司原来只有布局在西南区域的一条生产线，是西南区域二片罐主要供应厂商。对于公司来说，二片罐近年来最大的问题是 ROE 太低，投入产出不匹配，所以公司一直只维持在西南区域进行经营，巩固业务扩张支点，对其它区域的扩张持观望态度。

经过前几年行业同业之间的兼并、产能的调整以及啤酒罐化率的提升，二片罐的市场需求一直在增长，目前在 500 亿罐左右，经过多年磨合，目前整个行业的产能利用率都不低。公司目前在江西鹰潭建设 16 亿罐的二片罐项目，就是因为整个二片罐行业的产能利用率提高、平均毛利率水平有所好转。从公司自身来看，主要原因是公司原来占据的王老吉的饮料生产代工的份额所使用的二片罐都是采购其它供应商，跟传统的商业模式不太符合，所以公司鹰潭二片罐项目建设，有防止原本应该由公司占有的二片罐市场份额流失的原因。当然，鹰潭项目所覆盖的市场，是各厂商供应运距的盲点，投入鹰潭项目也可以覆盖到公司原有客户燕京啤酒、青岛啤酒、麒麟啤酒、珠江啤酒等啤酒客户的需求。还有一个原因是公司目前

证券代码：002969

证券简称：嘉美包装

债券代码：127042

债券简称：嘉美转债

的创新产品 ABC 罐是基于二片罐的基础上增加设备工序来进行生产的。ABC 罐经过公司三四年的推广，目前看到了大规模商业化运用的前景，这个产品毛利率比较高，所以公司投入产能来满足 ABC 罐市场增长的需求。

饮料生产代工业务板块是公司目前最着力打造的战略抓手。公司是行业投入最早，目前产品线做的最齐全、规模做的最大的之一，基本上各种饮料类型都可以在公司进行代工生产。比如六个核桃的饮料生产，公司代工接近三分之一；王老吉的饮料生产，公司代工约占十分之一左右。在新市场、新产品、新品牌方面，近年来饮料市场增长比较快的气泡水、果冻汽水、植物奶里的燕麦奶、厚椰乳、豆奶，以及咖啡等众多传统品牌、头部品牌的新产品，初创品牌产品、跨界品牌产品，都在公司进行代工生产。比如承德露露的 1L 装、可口可乐的果汁产品、阿华田的燕麦奶、汉口二厂的果冻汽水等，荷乐士的燕麦奶、元气森林的新品项、颜值百分百 NFC 果汁以及杭州九阳的豆奶、良品铺子、天虹商场等的自有品牌饮料，还有最近比较火爆的厚椰乳品项的市场主流品牌都是公司进行灌装代工的客户。公司希望通过全覆盖的策略，在饮料品牌发展的初期就与其形成紧密的合作关系，争取在下一轮饮料品牌的成长过程中抓住爆品品牌和客户。虽然目前灌装业务给公司带来的收入和利润都不具有绝对规模，但是这对公司未来的战略发展具有重大意义。

无菌纸包和 PET 瓶是基于公司在整个饮料行业的客户基础、行业经验以及灌装业务的发展而开展的业务板块，可以形成交叉销售，充分利用销售团队的“产能利用率”。公司目前无菌纸包业务可进入行业前列、PET 瓶业务尚未形成规模，后续还要根据公司业务的发展情况进行调整。

问题 3：公司的灌装业务定位主要是为了引流其它客户，还是为了增加原有客户粘度？

答：两方面都有。目前饮料市场各大品牌面对 Z 世代消费者，都在重做产品、重塑品牌。在初期，如果品牌自己去投入、开发，在成为爆品前没有规模效应。而加工制造业有重资产、生产经验丰富，有供应链服务优势，所以大部分的新品都是代工起步，即使是成长到一定的规模，代工也是符合市场趋势的。那么初期的供应链绑定，就可以吸引客户，增加客户粘度。

问题 4：根据公司发布的 2021 半年度报告，公司在客户中的份额不断提升，是产能扩张还是其它什么因素？

答：在三片蛋白饮料领域里，公司具有核心竞争力。前几年公司集中资源服务于六个核桃的快速成长，导致服务于其它头部品牌客户的资源不足，份额下降。但随着六个核桃近几年的成长速度放缓，以及公司和六个核桃供应链上的磨合逐步成熟，公司的资源已腾出空间，

证券代码：002969

证券简称：嘉美包装

债券代码：127042

债券简称：嘉美转债

可以更好地服务于蛋白饮料的其它头部客户，份额恢复。另一个原因是蛋白饮料行业虽然经过多年发展，本身还是有所成长，因此公司在蛋白饮料领域里的份额也在持续扩张。

问题 5：公司目前在功能饮料领域有哪些客户？

答：公司原来基本没有覆盖功能饮料客户。目前新增了头部品牌客户。公司将按照相关强制披露标准和与客户签署的保密协议等法律文件，合法合规披露相关业务合作情况。

问题 6：目前海外铝材价格创新高，公司对二片罐价格的判断是怎样的？公司二片罐的毛利率明显低于其它公司，是什么原因？

答：二片罐基本都是招投标，整个行业的毛利率差异不大。在铝材价格快速上涨的趋势下，销售单价的转移跟不上原材料上涨的幅度，目前有所好转。

问题 7：第一季度的铝材价格比较高，第二季度可以传导出去吗？

答：这是整个行业都在和客户协商，目前还没有得到反馈情况。

问题 8：公司计划二片罐的产能利用率大概是什么水平？

答：100%。公司目前只有一个二片罐生产基地，产能不够，所以产能利用率基本上是100%。而且整个行业的产能利用率都不低。

问题 9：公司目前可以提供几种罐型？

答：二片罐主要的罐型比如各规格的高温罐、各规格的普通罐，公司都可以提供。公司目前无法提供纤体罐，但公司有创新产品 ABC 罐。

问题 10：这条生产线一年要切换一次？生产线切换的时候不损害产能利用率吗？为什么能达到 100%？2021 年这条产线实际产量大概是多少？

答：切换生产线要看订单情况。理论上的产能利用率，含有检修期停产、倒班等闲置时间，生产任务紧张时，可以通过缩短检修期等提高产量，达到 100% 的利用水平。这条生产线的理论产能是 10 亿罐，公司基本在 10 亿、11 亿罐左右的水平。

问题 11：公司的利润来源中，二片罐、三片罐以及无菌纸包贡献的比例是多少？

答：公司目前三片罐包材业务对利润贡献占比大。

问题 12：可以理解为二片罐目前有一点毛利但几乎没有净利润？

答：二片罐应该是加工制造业正常的销售利润水平，但投入大，投资收益不成比例，目前有好转的趋势。

问题 13：海外企业比如波尔、皇冠退出了三片罐业务，但国内几家上市公司占的比例还比较高，如何看待三片罐业务未来的发展前景？

证券代码：002969

证券简称：嘉美包装

债券代码：127042

债券简称：嘉美转债

答：这是充分市场竞争的结果。这个结果表明，中国饮料市场具有独特性，三片罐是适应中国市场各特色饮料和特定消费群体的包装形式。国内几个主要的三片罐品牌，经过这么多年的发展，都在境内外资本市场上市，并仍然有所增长，可以说三片罐在中国市场仍有优势和市场空间，未来应该还是会持续增长。并且主要三片罐品牌在发展两片罐的业务过程中，已经逐渐蚕食和吞并了原有这些外资公司的市场份额，说明这些民营、本土化的金属包装企业更适合中国饮料市场，有管理、成本控制、销售策略等等跨国企业不可比拟的优势。

问题 14：从各大企业对二片罐的产能投放以及行业需求来看，未来 2-3 年对二片罐价格的判断是怎样？之后二片罐的净利率和 ROE 能达到什么样的水平？

答：希望能达到正常行业水平。目前二片罐企业基本都是上市公司，可以接受短期的阵痛，有较大的腾挪空间。饮料包装和饮料行业相关性很强，是互相依赖的关系，饮料行业对供应链企业、对产业链上各个环节，根据其投入，应当会给予合理、正常的利润空间，不然整个饮料行业的发展就是不健康的、不可持续的。

问题 15：正常的利润率水平和 ROE 大概在什么位置？

答：公司期望正常的毛利率大概在 10%-15%，ROE 在 10%以上。

问题 16：可以理解为正常水平应该比现在还要翻倍吗？

答：是的。经过充分的市场竞争后，会形成合理的、稳定的市场格局。

问题 17：公司的产品，比如二片罐、三片罐的价格机制是怎样的？

答：金属包装容器行业产品定价机制基本都是成本加成，单价一般随着主要原材料价格涨跌，加工费相对比较稳定。为了保证供应链安全，客户都会有核心供应商、次要供应商以及备份供应商，价格公开透明。

问题 18：公司最新的产能情况以及未来产能扩张是怎样的？

答：灌装业务目前是公司最看重的，目前是 57 亿个的产能，是公司的战略支点，未来在这方面还会继续加大投入。公司的三片罐是 80 亿的产能，未来应该不会继续大规模的投入。公司的二片罐目前是一条线 10 亿罐的产能，目前公司正在实施募投项目中的 16 亿罐的鹰潭项目，还有一个 10 亿罐产能的滁州项目正逐步实施，未来会根据市场需求来进行调整，如果投入收益率达到公司期望值，公司就还会继续投入二片罐业务。

无菌纸包和 PET 瓶是基于公司在整个饮料行业的客户基础、行业经验以及灌装业务的发展而开展的业务板块，可以形成交叉销售，充分利用销售团队的“产能利用率”。公司的无菌纸包目前是 24 亿包的产能，但使用的是国产生产线，不能服务于纯乳等头部品牌客户。

证券代码：002969

证券简称：嘉美包装

债券代码：127042

债券简称：嘉美转债

公司募投项目的 50 亿包进口无菌包生产线项目正在实施，投产后会极大提高公司的无菌纸包业务板块的技术和服务水平。公司目前 PET 瓶的产能约 3 亿左右，尚未形成规模，后续还要根据公司业务的发展情况进行调整。

问题 19：公司原材料年度采购协议中价格调整机制是怎样的？

答：金属包装容器行业调价机制是根据马口铁、铝锭的价格来调整。马口铁一般以宝钢每季度公布的基准价格为依据，铝锭是根据期货交易所公布的价格进行波动。上游原材料企业和下游饮料客户都是以这样的基准定价。整个行业都一样，具体还要进行商务协商。

问题 20：从业绩预告来看，公司第四季度净利润水平比第二、三季度高很多，这是由于公司收入带来的恢复还是毛利率的上涨引起的？

答：这是受淡旺季的影响。三片蛋白饮料订单主要集中在春节前，第四季度利润、收入等和前三季度相比会有明显波动。

问题 21：公司在建的鹰潭项目进度如何？二片罐投产预期大概是怎样？

答：设备目前已到位，但因为政府交地推迟导致项目进度较慢，但现在已经开始设备调试，厂房建设也正在开始进行，正常预计在九月份就可以投入生产。

问题 22：公司和股东茅台建信（贵州）投资基金管理有限公司是什么样的合作模式？

答：茅台基金对公司主要是财务投资，不干预公司正常生产经营。昨天刚披露的董事会决议公告中有说明茅台基金提名了一位董事。

问题 23：公司目前订单情况和往年相比怎样？会比 2021 年更好吗？

答：整个行业的商业模式是核心客户、主要客户签订年度框架协议，没有具体数量。一般会根据客户的市场预测来定整个供应链包括上下游的产能和原材料的准备，然后有季度和月度计划调整，订单则是每周实施。

问题 24：公司对 2022、2023 年三片罐销量有没有内部展望？

答：经过二十多年的市场竞争，整个三片罐行业竞争态势、平均毛利率都比较稳定，目前看不出过度竞争的苗头。三片蛋白饮料领域，公司的份额比较稳定，并有领先优势，有进一步整合市场落后产能的空间；三片功能饮料领域，目前来看公司也有一定的机会，但还是取决于客户本身市场销售情况。

问题 25：公司的加工技术已经很成熟，是否有计划打造自己的饮料品牌？

答：公司目前的战略定位是饮料服务平台，不会去做自己的饮料品牌。因为自有饮料品牌，就和主要客户、核心客户形成了正面市场竞争，与客户品牌冲突，就会影响公司主要业

证券代码：002969

证券简称：嘉美包装

债券代码：127042

债券简称：嘉美转债

务的发展，与公司的平台战略不匹配。公司电商有自有的“喝吧”精酿啤酒、咖啡、奶茶等，不具有规模，不会有更大的投入，只是公司获取市场反馈的研发产品。

问题 26：去年因为铝价下跌，二片罐价格没有提价成功。现在铝价上涨，是否会推动二片罐价格的上涨？

答：去年铝价季度平均价格应该没有下跌，年末的调整是否会持续，还要继续观望。整个行业都是充分的市场竞争，二片罐行业基本都是招投标，具体还要看行业同业跟各品牌商务协商的结果。

问题 27：如果二片罐提价成功之后铝价下滑，那么还会有可能调价吗？

答：与客户签订的框架合同里有价格调整机制，触发后的具体调整还是要经过商务协商。

问题 28：目前公司除了正在建设的鹰潭二片罐项目、还未开始实施的 10 亿罐二片罐项目以及 50 亿包的无菌纸包项目外，是否还有别的项目？

答：二片罐就是鹰潭的 16 亿罐项目以及滁州的 10 亿罐项目；无菌纸包有一个正在实施的 50 亿包项目，但因为目前公司比较着力发展灌装的产能，所以调整了一个尚未实施的 50 亿包无菌包募投项目的部分募集资金去发展 1L 无菌纸包灌装产能。1L 无菌纸包是目前市场上比较流行的趋势，六个核桃、承德露露等一些向日常餐饮方向发展的产品就需要 1L 无菌纸包的包装，另外一些新品类如厚椰乳、燕麦奶主要向 B 端的咖啡店、奶茶店销售，也是使用 1L 的无菌纸包。

问题 29：无菌纸包未来的营收占比大概是多少？无菌纸包的单价是多少？

答：金额占比不大，但数量有一定规模，公司的无菌纸包业务也能进入行业前列。无菌纸包单价较低，比如说三片罐单价 5 毛钱，二片罐单价 4 毛钱，无菌纸包单价可能只有 1 毛钱，那么同样的销售数量，收入占比就会相差很大。所以如果从收入来看，无菌纸包的份额不会太大，但数量占比有一定规模。

问题 30：整个行业趋势是三片罐转二片罐，公司主要客户有没有这样的意向？

答：这应该不是行业趋势，事实证明这种观点并不符合中国饮料市场的发展状况，持有这种观点的同业反而在中国市场发展不好，不仅错过了三片罐的市场，甚至丢掉了二片罐的优势份额。三片罐和二片罐各有优势、和各自适应的产品风味、加工工艺、消费场景、中国特色饮料等等。

问题 31：三片罐、二片罐之间的产线是可以切换的吗？

答：这是不同的两个细分行业，原材料、生产工艺、生产设备等等都不通用，在十年前

证券代码：002969

证券简称：嘉美包装

债券代码：127042

债券简称：嘉美转债

完全没有交集。现在则基本上合并成一个细分行业了，只是因为原来三片罐的主流公司上市之后，扩充了二片罐产能，原来只做二片罐的主流厂商退出了中国市场。

三片罐还可以细分为印铁和制罐两个更小的行业，而二片罐是一体的没有这种区分。印铁是三片罐的核心工序、技术含量高，因此像宝钢包装这样从从事三片印铁的公司，也是三片行业的重要一方。

问题 32：公司二片罐新增功能饮料头部的国外客户订单量是多少？

答：目前都是只有框架计划，订单实施交付之后才算，主要还是要看客户本身市场发展情况。

问题 33：昇兴的头部功能饮料客户今年可能会有 20 亿罐产能增加，公司是进入了这部分吗？

答：整个行业主流的商业模式是每个头部品牌都有核心供应商、主要供应商、备份供应商，为了保证供应链安全，不会有唯一的、独占的情况，而是根据供应链的配套情况，优势等决定各自的份额。公司的三片罐产能等核心竞争优势非常明显，大小都会有一定的份额。你说的这个情况，我们并不了解。

问题 34：公司新增的客户和昇兴的是一个客户吗？

答：应该不完全一致，因为同一品牌有多种产品、多个实施主体。

问题 35：ABC 罐的毛利率是多少？理想的毛利率会在 15%左右甚至更高吗？这块目前在产线上的产能规划量是多少？

答：这是专利产品，不算研发费用，毛利率就很高。公司期望会高于 15%的加工制造业的通常毛利水平。公司在广西有 2000 万罐的 ABC 罐产能，正在建设的鹰潭项目也有 2000 万罐，总计 4000 万罐的产能，后续根据市场情况继续进行调整。

问题 36：ABC 罐是在二片罐基础上改的，如果要切换的话，改造周期多久？会有三个月的时间吗？

答：切换时间就是一天的倒班时间，周期则根据订单情况。要停产切换生产基础罐型，再进行下一道工序。

问题 37：鹰潭二片罐生产项目的设备有没有订购？什么时候可以到位？

答：去年这时候订购设备，交货期一年，现在已经交货，正在调试了。

问题 38：江西省境内没有啤酒易拉罐的灌装线，将来公司这条 16 亿罐的产能如何去消化，已经有目标客户了吗？

证券代码：002969

证券简称：嘉美包装

债券代码：127042

债券简称：嘉美转债

答：公司建这个基地的目的是拿回原本公司占据的王老吉的份额，这有一个基础量。另一个目的就是为了配套 ABC 罐的市场需求，而且这个生产基地对周边啤酒品牌来说，运距上有优势，我们又是这些啤酒品牌的合格供应商，公司会有一定的机会。

问题 39：可以理解为这条线投产后基本可以达到满产状态？

答：规划是这样。整个二片罐市场目前供需相对平衡，并且啤酒罐化率还在增长。这个基地的生产线还可切换至目前市场紧缺的纤体罐等新罐型。