

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	安信证券 罗乾生 国融基金管理有限公司 宋琦 南方基金管理股份有限公司 车育文 平安养老保险股份有限公司 王茹鸣 上海睿郡资产管理有限公司 丁晨霞 深圳市泽鑫毅德投资管理企业(有限合伙) 张路 塔牌创投 钟昊 万家基金管理有限公司 周实 西部利得基金管理有限公司 计旭 招商银行 徐立锋 浦银安盛基金管理有限公司 郑双超 长信基金 张文浩 长江养老保险股份有限公司 孙楠 广发基金管理有限公司 吴晓钢 北信瑞丰基金 陈施羽 建信理财 项艾琳 长信基金管理有限公司 程昕
时间	2022年8月26日 16:00-17:00
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	首先，由公司董事会秘书陈强先生对公司2022年半年度报告情况作了简要分析。 嘉美包装于今日披露了2022年半年度报告，2022年上半年公司的营业收入比去年同期

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

下降 7%左右，但是利润和扣非净利润出现小幅度的亏损，相比去年同期下降较多，主要原因是疫情又有新的情况，影响了下游客户终端需求，主要客户订单大幅度减少，公司的销售数量明显下降。公司服务的主要客户带有礼品市场属性的比例更大，导致公司和同业相比受的影响更大。重资产企业特别是饮料生产灌装代工这一板块单位固定成本的比例上升，导致毛利率下降幅度较大。毛利率下降的另一个因素是，今年上半年主要原材料铁和铝的价格达到历史最高峰，而公司对下游客户的提价幅度未达到预期。再加上公司发行的可转债按实际利率计算计入财务费用的绝对值较大，导致公司出现小幅亏损的状况。这是业务和财务的状况。

2022 年上半年对公司来说是一个小年，影响的绝对值不会特别大。公司在其他客户里面的份额在增长，包括公司其他植物蛋白饮料客户、能量饮料客户，还有一些初创企业，老品牌的新品类、新产品，跨界品牌的即饮产品，公司基本全覆盖，所占份额也都在增长，但是这些增长的绝对值还不足以弥补公司主要客户的缺口，所以整个销售数量下降较多。六月份随着疫情受到控制，比去年同期、甚至比正常年份的六月份的情况都稍好一些，但是短时间的反弹也不足以弥补前五个月的缺口。七月份疫情又出现了多点爆发，目前来看三季度的情况还有待观察。

**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：公司下半年主要客户的订单预期和体量会有明显的回补吗？下游客户的成长态势如何？**

**答：**因为上半年本就是小年，六月份又有一定的回补，所以缺口不是特别大。三季度来看，七月份不如 2021 年，但因为明年春节会比较早，11-12 月份是旺季，王老吉和六个核桃占有比较强的礼品性质，能不能在春节旺季出现明显回补，还是取决于疫情的控制情况。如果还是像七月份这样疫情大面积的多点爆发，甚至影响到公司主要生产基地的生产，就不是那么乐观。另外，还有一个情况是今年的疫情是在春节后，渠道上存量比较少，这个情况比较有利。

**问题 2：疫情的影响更多是销售市场的转变还是生产产量也受到影响，这些因素大概是怎么影响业绩的？**

**答：**主要是影响客户终端消费者的需求。上半年公司的北海生产基地受疫情影响，生产不是很正常，其它基地或多或少，都有受到影响。但是公司产能很大，配置很全，生产的因素相对来说、克服起来难度低点。新的因素是高温限电，会影响公司四川生产基地的开工情况。

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

但主要影响还是需求下降，特别是影响了公司两个主要客户六个核桃和王老吉的需求，其他客户没有影响这么大。

**问题 3：单从上半年来看，由于疫情影响开工，影响的销量跟正常水平相比减少了多少？**

**答：**公司中秋旺季正常产能利用率也只能达到 70%左右，这里会有一些调整空间。只要客户有需求，不同生产基地的调整虽然会提高成本，但首要是满足客户需求。主要原因还是订单的减少，影响生产只是致使运营不那么顺利、成本提高，最大的因素还是终端消费者需求的下降。

**问题 4：正常恢复需求的话，公司的产能是完全能跟上的吗？**

**答：**总会想办法克服。

**问题 5：简要介绍下公司现在产能的开工率水平以及产能的分布？**

**答：**灌装板块，公司有 60 多亿的产能，公司两个主要客户六个核桃和王老吉代工的产能利用率一直是比较高的，相对来说会达到 40-50%，其他小批量的、灵活的订单产能利用率会更低，PET 和无菌纸包产能利用率也有待提升。虽然公司新拓展的客户、品类、市场一直在增长，但是这还是需要一定的规模才能达到盈亏平衡。

两片罐板块，公司只有西南市场一个生产基地，基本都是 100%的产能利用率，目前有 10 亿罐的产能，后期募投项目投产后会增加 16 亿罐的产能。今年来说，受疫情影响，可能并不会那么充分。

三片罐板块，公司是 80 多亿罐的产能，为了满足蛋白饮料客户淡旺季非常明显的市场需求，是按最高峰的那 30 天的 100%的产能利用率来配置产能。但最高年度的产能利用率也只有 60-70%，一般年度通常只有 50%左右。

无菌纸包目前是 25 亿的产能，后续会有 50 亿包产能的进口设备，这个产能利用率只有 40%左右。

PET 的规模很小，3 亿的瓶胚、瓶盖和 2-3 亿的灌装，主要是配合客户的差异化的需求，产能利用率很低。

**问题 6：公司在蛋白饮料供应链的核心竞争力突出，未来更多是新客户的开拓还是原有客户份额的持续提升，新的增量来源是在哪些领域，有什么确定性的订单吗？**

**答：**灌装板块而言，公司专门为六个核桃、王老吉进行的单一灌装，主要是看客户的市场状况。但公司更多是综合灌装，这主要是面对目前饮料市场的迭代趋势，如创新品类、品种，创新包材。公司目前在综合灌装的代工方面基本覆盖了市场上全品类，包括创新品牌、

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

老品牌的新产品、跨界品牌、网红品牌，品类包括燕麦奶、厚椰乳等。所以还是基于全覆盖的战略，希望这里能成长出下一个六个核桃、王老吉。只要能达到一定的规模，灌装本身的盈利就比较乐观，也能带动其他包材业务的销售增长。

三片罐板块，整个市场大概 180 亿的规模，主要客户的需求这几年都比较稳定，大家所占份额也各自守住。蛋白饮料领域，市场总量比较稳定，而公司一直是有比较强的优势，质量、交期、稳定性以及设备技术、工艺更新速度等，因此公司在蛋白饮料领域的份额有所增长。有一部分品牌自有的包材厂，设备更新换代有可能没有规模效应，这也是一个可能的增长因素。

两片罐板块，五六年以来的价格战，整个行业平均毛利率和 ROE 都达不到预期的期望值，公司在西南市场保留一个发力点，一直在观望。公司这几年的负担较轻，但后续争取市场份额要花费更大的力气。整个行业的提价、毛利率、净利润相对来说有向好的趋势，所以公司鹰潭项目很快就要投产，后续还要看整个行业的状况。碳酸饮料包括各种饮料的加气，以及啤酒的罐化率的增长，整个两片罐行业的增量有一定的空间。

公司在无菌纸包板块也有一定的市场地位，无菌纸包主要应用于纯乳以及饮料市场。由于公司现有的设备还达不到纯乳的验厂门槛，所以没有涉及。饮料的话，公司的主要客户也都有无菌纸包的差异化需求。后续公司会有一个 50 亿包的无菌包材项目以及无菌包灌装项目，目前来说比较适合饮料新品迭代的需求，比如 1L 装的无菌包的饮料增长趋势较为明显。这是公司的优势。公司投入 50 亿包的进口设备之后，会有进入纯乳市场的资质，未来也计划从这个更大的市场拓展。

公司 PET 瓶规模相对来说很小，主要目的是全方位的服务客户。当然也有可能通过并购等方式来大幅提高产能，满足我们服务的主要客户快速增长的需求。

**问题 7：红牛下游需求整个销量如何？除了原有传统供应厂商之外，公司是否有可能获得更大的订单？**

**答：**天丝红牛主要是和昇兴合作，签了战略合作协议，并且昇兴有和它配套的代工灌装的工厂。跟公司服务于六个核桃是一样的，昇兴投入这么大的资产，占据主要份额是合理的。只是客户为了保证供应链的安全，会保持动态竞争，其它供应商也都会有一定的份额。但客户也会优先考虑投入重资产灌装的供应商，所以公司的份额相对来说会更低。后续要看疫情的控制状况，是否可以保持第二供应商的正常比例，公司半年报中，应收款客户前五有披露相关信息。能量饮料客户对公司客户结构是很有利的补充，虽然今年上半年占据份额没有达

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

到预期，但如果是正常的市场竞争态势的份额水平，对公司来说提升业绩的影响会比较大。

**问题 8：相比 Q1、Q2 来说，目前铝价和钢价有一定回落，从季度来看，公司后续的利润情况是不是会有更明显的扩张？**

**答：**是这样的。铁价有比较明显的下降趋势，铝价是按季度均价来定价，应该是对公司来说比较有利的趋势。在前期铁和铝的价格大幅上涨的情况下，公司对客户的销售定价转移幅度并不足、时间并不及时。在原材料下跌过程中，希望也会更有利点。

**问题 9：金属罐的行业的竞争格局在不断优化，目前是否会出现调价周期的缩短？这会明显降低未来整个行业利润的波动吗？**

**答：**两片罐调价周期会较长一些，因为是年度招投标的形式，但是也和客户有季度性协商。三片罐调价会比较及时，基本上是按月度，但是因为市场竞争的原因、原材料大幅上涨的原因，这一两年会出现调价不及时的情况。饮料客户都需要内包装容器供应商在供应链上的紧密配合，因此会给供应商合理的毛利水平。

**问题 10：为什么有些公司是不做灌装业务的？灌装业务目前在公司的定位如何？公司是为了去引流还是要增加原有客户黏度？**

**答：**这和快消品或者电子类产品一样的，品牌-轻资产，代工企业-重资产，这应该是比较明显的分工趋势。公司的灌装业务在金属包装行业里做的最早、规模最大的，就是为了顺应这个趋势。灌装业务本身高速自动化，需要一定的规模效应，达到一定规模后，收益会比较高。灌装本身就是会盈利的，六个核桃、王老吉的批量性代工，基本都是盈利的，至于小订单、小品类，需要形成一定的规模，才能盈利。公司前期是战略性投入，目前趋势在好转，网红品牌、老品牌的新产品、跨界品牌，有越来越多的品类进入即饮饮料市场，灌装代工业务是比较适合这个趋势。希望在这么多品类里，覆盖到下一个市场的爆品品牌、品类或客户，那么代工效益就比较明显。灌装业务是公司服务于全产业链的中国饮料服务平台战略的业务抓手，和客户共同成长。

**问题 11：中报的负债率是 40%多，公司是重资产企业，这块未来有没有机会下降？**

**答：**不会，资产只会越来越重。但负债率这几年是一直在下降的，这次是因为发行了 7.5 亿的可转债，导致负债率上升，但整个行业的资产负债率都比较高，公司目前算是比较低的。像公司这种代工企业，会通过重资产的投入来增加客户粘性，获得合理的市场回报。

**问题 12：未来公司产能扩张是否有明确计划？如果是扩张产能，是先有订单才会扩张，那么公司谈到什么程度会跟着客户进行扩张？**

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：**我们这个行业基本都是跟着客户一起成长的，是和客户一起进入新的市场。三片罐 80 亿罐的产能，目前来说不会再增加投入，因为公司是按旺季那 30 天 100% 的客户需求来配置的，产能利用率比较低。两片罐的市场紧平衡状态，老的碳酸饮料、含气饮料以及啤酒的罐化率都是后续的市场增量，但是行业的价格仗打得比较厉害，ROE 相对来说不是合理的市场回报，所以公司投入比较谨慎，目前有鹰潭一个 16 亿罐的生产基地，以及滁州 10 亿罐的募投项目还在正常推进，后续是否继续投入还是取决于市场格局的变化情况。

公司无菌纸包投入了 50 亿包，目前面对饮料客户，也看到了更大的纯乳市场，也在积极尝试拓展业务边界。公司 PET 瓶规模较小，因为这是包材、灌装一体化的，难度更大，市场格局比较成熟，但公司也一直在观望有无更好的市场机会，

目前投入最大的是灌装业务，占据非流动资产的 50% 左右，目前无菌纸包的灌装募投项目以及自有资金很多都在投入，通过灌装代工这个业务抓手来进行全覆盖，找到下一个核心客户。

**问题 13：三名股东披露了减持计划，未来公司在方面的考虑和计划是怎样的？**

**答：**公司的股东东创投资发展有限公司、中凯投资发展有限公司以及富新投资有限公司都归属于财政部下的中国东方资产管理股份有限公司，是国有金融企业，从 2011 年就和公司一起进行了私有化等资本市场合作，其对公司是财务投资，已经合作十年以上。减持是基于其自身的业务规划。

**问题 14：原材料的波动对供应链稳定性非常不利，公司如何保证这个安全和稳定？**

**答：**整个供应链相对来说比较成熟。按合同都是及时转移，没有套期保值的空间，公司也一直按这个方向运营。行业是加工费定价。原材料的涨跌理论上跟加工费没有太大关系，最终是由客户承担，这是历史上的行业惯例。但是目前来看，可能有些同业在做不同的安排。但公司没有进行套期保值的操作。

**问题 15：请做个简单总结。**

**答：**公司的战略是打造全产业链的中国饮料服务平台，以饮料生产代工业务为抓手，进行客户的全覆盖。公司已经专注于这个行业 20 多年，根据以往的成长经验，公司是希望通过这个平台找到下一个核心客户。