

证券代码：002191

证券简称：劲嘉股份

## 深圳劲嘉集团股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：2022—005

<p>投资者关系活动类别</p>	<p><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 checked="" type="checkbox"/>现场参观 <input type="checkbox"/>其他（电话会议）</p>
<p>参与单位名称及人员姓名</p>	<p>南方基金 车育文，中泰资管 陈佳玲，长江证券 蔡方羿、仲敏丽，广发证券 曹倩雯，深圳前海无峰基金 陈诤，碧烁资产 黄浩嘉、李炜忠，浙商证券 傅嘉成，大成基金 黄涛，进化论资产 胡启桢，中泰国际资管 洪少怀，财通证券 何栋，国盛证券 姜文镪，深圳前海征途投资 康浩平，鹏华基金 李锐、王云鹏，致远资本 罗云，创金合信 陆迪，信达证券 李宏鹏、李含稚，安信证券 罗乾生、汪亦涵、黄秋琪，华泰证券 吕明璋，万联证券 李源、李华滨，东方睿信 林瀚，创富兆业投资 刘家将、陈继宏、林冰、马泽镭，国泰君安证券 林展越，景顺长城 孟禾，华创证券 毛宇翔，平安资管 唐宇，华商基金 屠环宇，天风证券 吴立，建信理财 项艾琳、汪径尘，前海联合 魏甜，海通证券 王文杰，观澜湖投资 谢举德，万和自营 许俊武，汇丰前海证券 薛丹彬，招商基金 虞秀兰，淡水泉 俞仁钦，首创证券 于娜，博道基金 杨子颀，诚诺资产 杨景文，开源证券 杨宇东，招商证券 赵中平 王鹏，博时基金 钟天皓，信达澳亚基金 张兆函，Ray Capital 张彦琨，中泰证券 张舒怡，东吴证券 张潇、邹文婕，兴业证券 张毅，禧悦投资 张源，思晔投资 钟辉，深圳华庆控股 周建春，泰聚基金 周柯  (按参会人员姓氏拼音排序)</p>

时间	2022年10月11日14:30—18:00
地点	深圳劲嘉产业园
上市公司接待人员姓名	董事长 乔鲁予、副总经理 黄华、副总经理 吕伟、董事会秘书 刘雪芬、董事长助理 李敏、投资总监 任元丽
投资者关系活动主要内容介绍	<p>参与人员对深圳劲嘉产业园的烟标生产线、彩盒生产线、新型烟草生产线进行参观,并进行了交流,交流主要记录如下:</p> <p>一、公司业务情况简介</p> <p>公司深耕包装产业逾二十载,凭借积攒的技术优势、客户优势、管理优势、资源优势等,精准把握新型烟草国内外快速发展的机遇,根据客户的实际需求迅速切入新型烟草市场。目前的业务板块主要为大包装产业及新型烟草产业,致力打造成为传统烟草和新型烟草配套产业链核心供应商。</p> <p>公司主要业务板块情况如下:</p> <p>烟标及新材料板块:公司作为烟标行业的领先企业,在全国范围内拥有11个烟标生产基地,具备出众的研发及设计能力,持续为客户提供全面综合的服务,客户涵盖国内大部分中烟公司,产品市占率、生产规模、技术储备、服务能力均在行业前列。通过持续研发投入及优化产线,在镭射纸/膜产品上不断提升产品性能;在彩膜、可降解膜类材料等产品技术上积极研究,有效提升公司产品的综合竞争力。</p> <p>彩盒业务板块:目前公司的彩盒板块的产品涵盖中高档烟酒、3C电子、日用品、药妆等。公司通过提升智能制造技术、改进数字化车间及增加自主研发生产设备,不断优化产品结构拓展优质客户,争取获得更大的市场占有率。</p> <p>新型烟草板块:公司在新型烟草产业链做了综合布局。上游耗材端,提供传统烟草香精香料和雾化电子烟油的研发、生产及销售;中游生产制造端,提供电子烟等产品的研发生产服</p>

务；在产业链的下游，打造具有市场口碑的一次性电子小烟龙头品牌，以及为品牌电子烟提供全供应链服务、报关出口、市场营销、国际物流及海外渠道管理、终端配送服务。

## 二、主要问答

1、在传统烟标行业涌现出不少的竞争对手，公司如何保持自己的品牌竞争力？如何维持盈利能力和竞争能力？

答：公司保持烟标产业的竞争力优势主要在以下方面：（1）公司与供应商保持长期稳定的战略合作关系，通过下属供应链子公司发挥集采优势，不断强化成本管控，有效平滑纸张等原材料价格波动带来的影响。（2）产品设计及量产的协调性高，消费者的消费水平持续提升，包装外观的提升起到为产品赋能的作用，子公司蓝莓文化为客户提供产品的设计创意、产品营销等综合服务，将品牌文化在包装产品上得到充分的融合和体现，助力产品的市场推广，有效把创意设计转化为产品订单，为客户提供包装产品设计、生产、营销的一体化综合解决方案。

（3）规模生产优势，公司的烟标客户覆盖国内大部分中烟公司，公司在全国拥有 11 家烟标生产基地，通过属地化管理就近为客户提供高效服务，针对客户需求及保障产品的差异化竞争需求，对大型印刷设备群组进行不断地改造及优化，实现自动化生产，保障高质量的产品交付。（4）技术优势，烟标的防伪、品质、美观等需求较高，有很强的技术壁垒，公司掌握了先进技术及成熟工艺，公司拥有高比例的研发人员，持续推进技术为产品、产线赋能，给客户提供更多更专业的服务。

2、未来公司在彩盒产品方面的布局方向？

答：公司目前彩盒产品主要的业务覆盖精品烟盒、3C 以及酒包等，依据下游客户产品特性、发展阶段和发展程度的不同，公司据此对业务方向进行重点布局。

我们的布局工作需要结合公司自身的特色，把客户优势、技术优势发挥好。例如我们充分利用在精品烟盒上的设计生产经验，切入酒包市场，公司分别与茅台和五粮液成立了合资公司，持续得以良好发展；此外不断拓展快消品、软体包装、化妆品等包装，在客户的合作范围和合作深度上不断得以拓展。

公司将在原来的基础上，积极培育不同的细分赛道产品，通过团队建设、市场拓展，持续为公司贡献新的利润增长点。公司将在产业升级、消费升级的大背景下，持续提升包装产品的技术优势；相关投资并购的布局与信息时代结合起来，储备优势技术，增加智能制造的深度和广度，打造具有市场竞争力的包装产品。

### 3、公司在包装技术方面的进展如何？

答：公司一直以来致力于新技术的开发，除了包装产品的工艺技术开发外，我们向产业链端不断延伸。在设备研发方面，以中华金中支的条盒和小盒为例，我们通过自动化设备改造提升产品的质量和产线效能，成本显著降低；同时，学习国外的新材料先进技术，在可降解材料方面提出实现路径；此外，公司的包装产品中，可弹奏的祁门红茶礼盒、为阿里设计的全息投影 20 周年纪念酒礼盒、供给小米的月饼礼盒等等，通过声、光、电以及裸眼 3D 等技术的综合应用，大幅提高包装产品的趣味性，受到市场的肯定，体现公司设计和技术的成果转化。

未来我们还会持续推进新技术研发和应用，为包装印刷行业带来更多创意创新产品。

### 4、公司关于新型烟草未来的发展和规划有哪些侧重点，做了哪些布局？

答：公司目前在新型烟草产业链的上游、中游、下游均有布局。上游耗材端公司布局了雾化电子烟油、HNB 香精香料

及新材料；中游生产制造端，公司为国内外知名电子烟品牌提供 ODM 服务；在产业链的下游，打造具有产品口碑的电子烟品牌；深圳和印尼的云普星河为海内外客户提供新型烟草本地化生产、代工及供应链业务；香港恒天商业主要负责烟草及新型烟草相关产品的进出口贸易和市场营销。

在全球范围来讲，HNB 和雾化电子烟仍继续增长，这两个赛道公司均有多年的投入和铺垫，也具备一定的技术和品牌基础。公司紧抓全球新型烟草产业快速发展的大趋势，将根据自身需求并结合市场情况，在国内外积极寻找与公司理念、技术、供应链等具有协同效应的合作伙伴进行合资合作。

5、请问公司采取什么措施稳定管理团队，长期与公司共同发展？

答：公司拥有专业的管理团队，在各自负责领域有数十年的管理经验。去年下半年我们做了限制性股票激励计划，对象基本涵盖了我们的核心团队成员；烟标板块、彩盒板块、新材料板块、新型烟草板块，依据团队特点采取了员工持股平台的股权合作模式，有效提升员工积极性。不管是什么样的激励方式，公司每年都会对核心员工进行多指标业绩考核，推进公司收入和利润指标的达成。

6、海外新型烟草产品的演进和状态如何？

答：随着全球各国、各市场对烟草产品的合规化，不管是 HNB 还是雾化产品，都对传统烟草形成有效的补充，渠道优势也越来越重要。

雾化电子烟方面，美国为全球电子烟最大消费市场，美国电子烟市场的发展对全球的电子烟行业具有一定的影响力，美国食品药品监督管理局（FDA）对调味型电子烟产品进行了严格限制，消费者在一段时间内需要适应口味的交替，目前来看

烟草味的接受度得到很大提升。整体而言，从全球来看，电子烟的市场规模巨大，各国对电子烟的政策监管有利于行业的良性发展。

HNB 方面，国际烟草巨头对 HNB 产品持续发力，主要销售区域是日韩和欧洲，加热卷烟产品市场在不断扩展，市场格局也在不断演变，发展态势不容小觑。

公司密切关注海外新型烟草的发展态势，公司的新型烟草板块从生产到销售不断拓展海外的业务，近期对印尼市场和俄罗斯市场进行了深入调研考察，在符合地方性法规的前提下，我们会综合进行布局。我们希望将产品线做全做好，相关公司的经营团队都在围绕着这个目标积极拓展，开足马力朝前冲。

7、请问我们为什么看好印尼市场的新型烟草业务？

答：我们对印尼新型烟草市场进行了深入调研，认为其具有以下优势：（1）印尼是全球人口数量位居第四的国家，在全球烟草消费排名中位居第二，烟草产品的消费量较大，印尼市场是一个潜在的、新兴的、可期待的消费市场。（2）印尼的关税相对更低，从品牌运营各方面成本出发的角度，是一个非常好的选择。（3）运输较便利。（4）受益于头部企业的示范作用。一些头部企业如英美烟草、菲莫国际等陆续在印尼布局。

公司在印尼设立了子公司印尼云普星河，在合作方的甄选、业务方向、经营资质方面已取得一定的进展，目前已获取相应的印尼当地的烟草生产许可，后续公司将凭借对市场的把握，充分发挥自身优势，争取在海外市场取得更好的成绩。

8、公司 HNB 业务最新的动态？

答：关于 HNB 相关产品，此前公司也做了不少技术储备工作，目前公司为客户持续提供 HNB 的香精香料等原材料以

及新材料的研发生产服务。如长宜科技的客户覆盖了四川、云南、广东等地，业务量相对稳定。佳聚电子具备 HNB 烟具 ODM、OEM 及烟弹自动化生产设备的研发、生产和销售能力，其品牌运作能力和渠道拓展能力也很强，旗下烟弹品牌威悦（LONO）已销往日本、马来西亚等国家，目前正往印尼、俄罗斯等国家拓展。公司将根据市场和客户的需求，做到迅速响应，努力提升服务水平和市场份额。

9、电子烟牌照进展的情况？

答：公司有两家下属公司主体分别拿到了代工、烟油的牌照。10月1日后，还有许可证陆续下发，公司尚有正在申请的相关子公司，将在规定期限内继续推进许可证的办理工作。

10、公司参股公司华大北斗，投资成本是多少？目前公司持股比例是？

答：公司投资 4,000 万元，在华大北斗设立之初，入股当时持有华大北斗的股权比例为 10%。此后华大北斗开展了多轮融资，目前公司持股比例稀释为 4.6%左右。

11、公司股价波动较大，公司有什么具体举措，是否持续推进回购？

答：公司自今年 4 月发布了回购报告书后，一直持续推进回购，公司推出回购方案实际上就彰显了我们对公司未来发展的信心。我们的回购方案是在一年的时间内使用 3 到 6 个亿自有资金进行回购。

截至 2022 年 9 月 30 日，公司累计回购股份数量为 12,006,000 股，累计成交金额为 107,329,149.21 元（不含交易费用）。公司每次回购的实施是根据公司的资金安排和市场情况来推进的，后续我们也会按照回购方案继续回购。

	<p>公司积极探讨稳定股价的综合措施，以维护公司及股东的合法权益，努力提升股东信心。</p> <p>12、公司投资并购未来方向？</p> <p>答：首先，投资并购一定是围绕主业，从提升主业的核心竞争力出发，基于烟标、大包装、新材料、新型烟草四个板块开展工作。去年，我们的核心方向在新型烟草板块，采用参股、设立基金、合资等形式，探索和孵化优质标的，同时扩张产业链，做到上中下游全产业链布局。未来在包装产业上重点关注高端包装，在材料端和新技术端开展投资并购工作。另一方面，寻求新市场和新机会，不仅限于国内地区去持续拓展公司业务版图。</p> <p>在调研过程中，公司接待人员与投资者进行了充分的交流与沟通，严格按照有关制度规定，没有出现未公开重大信息泄露等情况。</p>
日期	2022年10月11日 星期二