

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	天风证券 王月 张文星 尧淦 安信轻工 汪亦涵 国君轻工 林昕宇 中信建投证券 田雨依 中庚基金 熊正寰 国泰君安资产 姚骏彪 广发基金 吴晓钢 圆信永丰基金 田玉铎 长信基金 肖文劲 上海睿郡资产 丁晨霞 中海基金 谈必成 兴证全球基金 杨宇辰 万家基金 王晨曦 上海洋杨资产 张楠 国海证券 张文浩
时间	2022年10月27日 14:00-15:00
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>嘉美包装于2022年10月27日披露了2022年三季度报告，2022年三季度公司的营业收入比去年同期下降约10%，单季实现净利润和扣非净利润盈利，实现累计净利润的盈利，但累计扣非净利润还是处于亏损状态。主要原因还是今年前三季度疫情影响了下游饮料的销售、影响客户订单，导致公司的销售数量明显下降。报表上营业收入下降没有那么明显，是因为公司产品的销售单价跟随原材料价格的上涨进行了上调，抵消了销售数量下降的影响。销售数量的下降导致了单位成本里固定成本和人工费用的上涨，公司的毛利率也明显下降，加上财务费用大幅升高这一不利影响，所以扣非净利润同比下降较多。公司的经营有一定的亮点，但这些增长只能部分弥补公司传统核心客户订单数量下降的影响，这些新的客户、新的产品、新的业务模式，目前都还在发展当中，未来有望成为公司与之共同成长的新的核心客户，前景较乐观。这是公司前三季度经营状况。</p> <p>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：</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

**问题 1：公司两片罐和三片罐最近的产能利用率如何？**

**答：**受疫情影响，公司前三季度三片罐的产能利用率没有达到正常年份的平均水平，与行业水平一致。两片罐方面，公司的主要客户是王老吉，带有一定的礼品属性，以及公司两片罐生产基地在北海，有一个多月受疫情影响，处于静默状态，完全停产，因此产能利用率跟正常年份相比也不高，两片罐行业的产能利用率应该与正常年份比差异不大。

**问题 2：目前来看疫情对公司的影响有多大？具体体现在哪个产品和品类上？**

**答：**公司服务的传统核心客户的产品带有的礼品属性较强，影响较大。三片罐以及两片罐的大部分传统核心客户数量上下跌了 20-30%，配套的灌装代工的数量也同步受影响，虽有部分核心客户有一定的增长和新的客户的增量，但不足以弥补传统核心客户的下降。

**问题 3：公司两片罐、三片罐以及灌装目前的产能以及扩张规划？**

**答：**金属灌装目前是 46 亿罐左右的产能，包括两片罐和三片罐，分布在全国东西南北中七个生产基地，可以满足各种客户的代工灌装需求。三片罐包材产能 80 亿罐以上，二片罐包材产能 10 亿罐，和募投项目鹰潭嘉美本月投产的 16 亿罐、共 26 亿罐产能。金属罐包材及金属灌装目前的产能完全足够，除了募投项目的滁州嘉美 10 亿的二片罐项目正在进行中外、没有其它扩张计划。

**问题 4：请问公司未来战略规划的重点是什么？**

**答：**公司的战略一直是专注于饮料领域，打造全产业链的中国饮料服务平台。这个战略主要以饮料生产代工服务为主要的业务抓手，交叉全品类的包材销售，包括两片罐、三片罐、无菌纸包、PET 瓶等目前比较通用的饮料包装容器，再延伸到品牌服务、渠道服务以及饮料配方的研发，当然目前这三个环节公司只是在初步尝试。公司希望在这样的战略下覆盖到全市场、全品类的客户、细分市场、商业模式，希望在未来在这么多客户、品类里走出下一个六个核桃、王老吉。近几年的公司的重点是弱势业务板块无菌纸包生产以及配套的无菌包灌装的扩张。

**问题 5：公司未来的分红比例的规划是怎样的？**

**答：**公司目前还在发展阶段，会按公司承诺的、公告的分红规划的要求进行现金分红。

**问题 6：公司目前植物蛋白饮料的需求情况如何？**

**答：**公司服务的植物蛋白饮料客户以三片罐为主，这种包装形式带走亲访友伴手礼的性质更多，这几年受到疫情影响，绝大部分客户的市场销售数量下降明显，但是公司在每个客户内部的份额在增长，抵消了客户绝对市场销量下降的影响。

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 7：目前灌装领域有没有出现上量比较快的客户？**

**答：**跟传统的百亿大单品的核心客户相比，规模上还有限。但也出现了公司代工的跨界品牌客户，新品类客户等发展到单独专用的配套生产线的规模、未来有望继续成长。

**问题 8：公司目前和红牛的合作状况？**

**答：**公司不是新兴的能量饮料第一头部品牌的核心供应商。公司有别于该品牌核心供应商，未投入配套的带蓝帽子资质的灌装产能，因此未能占据较大份额。但公司与该客户有持续、规模性的订单交付，服务于该品牌的两个主要产品，份额与公司行业地位匹配，保证了该品牌供应链的安全。该品牌核心供应商在市场前景不明时、进行了配套灌装的大额投资，因此可以占据大比例份额，取得匹配的风险收益。

**问题 9：公司目前两片罐罐型的型号是多少？**

**答：**500ml、330ml，高温罐、普通罐都覆盖。公司目前没有 slim 和 sleek 罐型，但随着鹰潭项目的投产，接下来会覆盖全品类。

**问题 10：两片罐、三片罐以及无菌纸包的利润占比情况？**

**答：**三片罐是公司的优势业务，占比 70%，灌装占比 20%，两片罐以及无菌纸包占比 10%。这是大致比例，每年都有变动，三片罐的份额一直在减少。

**问题 11：公司订单的能见度一般是多长时间？**

**答：**订单通常是提前一两周下，但核心客户有月度、季度、年度计划。公司产品带印刷版面，类似于订制的概念，因此公司都是先有订单才可以生产。

**问题 12：就植物蛋白饮料的需求而言，未来十一月份是不是比较重要的时间节点，是旺季的开始阶段？今年的情况您如何判断？**

**答：**三片植物蛋白饮料而言，通常客户的销售启动日期都是春节前 90 天，这 90 天旺季落在财务年度上的业绩是多少，就看跨年度的时间。今年分布在当年度的旺季时间多，算是大年，但目前来看疫情状况对春节旺季的影响不太好确定，还是要看疫情防控情况。

**问题 13：公司新投产的产能储备的客户王老吉今年的情况如何？**

**答：**金属罐的王老吉带有伴手礼性质的属性也相对重，因此受疫情影响大，和正常年份相比数量也有一定幅度的下降，但因为单价提升，所以销售收入没有明显下滑。

**问题 14：公司的两片罐和三片罐今年的提价情况？**

**答：**公司产品的提价幅度没有跟上原材料价格上涨的幅度，这是影响毛利率的因素之一。三季度，二片主要原材料铝的价格有一定幅度下跌，但因为公司二片罐主要客户是国企，提

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

价和降价同步性相对来说都比较紧凑，因此没有给公司带来额外的收益。三片罐原材料马口铁今年除个别月份下调外，一直保持高位并上涨的趋势，受商务协商、同行竞争等影响，提价幅度不及原材料涨幅，提价也滞后。

**问题 15：请问两片罐、三片罐的定价模式以及定价周期？**

**答：**公司服务的三片罐以及两片饮料罐的主要客户基本都是原材料+加工费的定价方式，合同上都是根据原材料涨跌的标准幅度来相应幅度的提价和降价，当然实际操作过程中也存在商务协商以及同行业对手的竞争等情况。公司一直强调销售数量对公司盈利状况的影响，因为按合同，理论上原材料的涨跌对公司盈利状况没有影响，公司盈利主要是来自根据销售数量而收的加工费。二片啤酒罐是以招投标的形式，周期按季度或更长，公司不算啤酒客户的主要供应商，因此没有普遍意义。

**问题 16：请问您是如何看待未来两片罐及三片罐行业的供需情况？**

**答：**公司历次调研强调，三片罐市场比较成熟，整个市场的供给和需求的配套相对来说比较稳定，相对份额和竞争状况也平稳，上规模企业的市场平均毛利率也符合市场加工企业正常水平，和企业的投入匹配。可能的变数是能量饮料客户本身的市场销售情况带来的供应商份额的变动；以及三片罐经过近 30 年发展后，一些未更新换代的厂商、设备淘汰后释放的市场份额。两片罐市场，啤酒使用量增长，产能并没有再大量投入，都是对原有产线的改造以及新产能的替换，所以目前来看是处于紧平衡的状态。我们认同这样的分析。随着这种趋势向好，整个行业上规模企业的平均毛利率会回到加工业的正常水平，并和投入相匹配。

**问题 17：您觉得两片罐行业未来是否有降价计划？**

**答：**加工费上有提升的空间，二片罐主要是主要原材料成本+加工费定价形式，收益和铝锭的涨跌幅关系并不大，市场大部分客户提降价的节奏都比较紧凑，对收益的影响有限。前几年价格战实质上也是加工费调低，也是加工费的价格战。随着供需的平衡，行业有共同把加工费价格提升到合理及与投入相适应的水平。

**问题 18：河南以及滁州项目的进展情况？**

**答：**河南项目已经改投鹰潭项目，10 月份投产。滁州项目正在建设厂房，目前还在按计划推进。

**问题 19：未来中国两片罐的盈利能力是否可以达到像东南亚那样的水平？**

**答：**我司不具备拓展境外市场的资源禀赋，对东南亚市场了解有限。大致上东南亚市场还处在高速增长阶段，应该和国内二、三十年前金属罐行业的增长和毛利空间相似，都有

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

较好的溢价。但目前中国境内市场、金属包装是一个成熟的配套行业，同业以及客户都是上市公司，很难有超出市场平均利润水平的溢价空间。下游客户会根据各自的投入给出合理的回报，太低会影响供应链的协统性及更新换代，也不太可能会有超出合理投入产出及风险平衡后的市场溢价。

**问题 20：两片罐和三片罐目前的毛利率情况？**

**答：**三片罐规模足够的情况下，正常年份的毛利率是 15%左右，与市场化的上规模同业一致。公司两片罐的规模不够，毛利率目前达不到同业平均水平，比规模企业的平均毛利约 10%并继续提升的趋势，还有一定的提升空间。

**问题 21：灌装目前的毛利率情况？**

**答：**灌装业务没有原材料，主要是人工+能源+折旧，上规模后，毛利率正常都在 30%以上。

**问题 22：公司未来的两片罐主要的战略规划是什么，会根据客户的需求来进行吗？**

**答：**根据投入产出和客户的扩张需求来进行规划。

**问题 23：两片罐、三片罐的投入产出比一般是多大的水平？**

**答：**两片罐每十亿的产能，大概固定投资要三亿左右；三片罐每十亿的产能，加上配套的彩印、底盖，大概固定投资要投入二亿以上。

**问题 24：请问无菌纸包目前的进展？**

**答：**无菌纸包订购的德国设备，目前已经快一年了。受俄乌战争的影响，目前的交货进度比预期迟，德国的供应商给出的信息是有些配件受战争的影响会推迟交货周期。