

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	国联证券 高远 昊泽致远 于航 华安自营 马语晨 华安证券 汪浚哲 建投固收 薛方琪 国海证券 林昕宇 嘉实基金 岳鹏飞 民生加银 吕金华 益民基金 王聪颖 汇添富基金 李泽昱
时间	2023年7月26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>嘉美包装于2023年7月14日披露了半年度业绩预告。</p> <p>一季度公司相对来说比正常年份的平均水平好一些，但二季度没有一季度那么乐观，总体来看上半年公司进入了订单比较正常的状态，相比去年同期因为外部不可控因素造成的低基数，有较好的增长，处于在正常年份的正常水平。</p> <p>公司2019年底上市，之后三年就遇到了较为突发的外部环境，但这三年，公司整个业务结构、客户结构都有调整，公司“全产业链的中国饮料服务平台”战略稳步推进，可转债的募投项目也都在按计划推进。目前来看，在外部环境恢复到正常状态之后，平台战略的搭建以及各项业务的发展态势，应该来说比较不错的。灌装业务板块下的平台灌装业务板块，有望在今年内形成规模效应，扭转多年来的战略性亏损，达到盈亏平衡并形成集团新的盈利增长点。可转债募投项目投产后在积极拓展市场，争取在年内超过盈亏平衡点开始贡献利润。最主要的是，公司对主要客户的依赖程度降低，IPO时公司第一大客户六个核桃占据60%多的份额，经过这几年客户结构和业务结构的调整，六个核桃占比降到不足40%，单一大客户依赖程度高所带来的风险也会随之大幅度降低。这是公司上半年整体情况介绍。</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：嘉美作为综合的饮料包装服务平台，目前现有的三片罐、两片罐、无菌纸包以及 PET 的产能情况分别如何？

答：三片罐是 80 亿左右的产能。两片罐成熟的是广西生产基地的 10 亿罐，募投项目的鹰潭项目有 16 亿罐的计划，目前比较成熟的是 10 亿罐，还有 6 亿罐还在安装调试中。无菌纸包原有的国产设备在 27 亿包左右的产能，之后募投项目的进口线会增加 40-50 亿包的产能。灌装可以分为两部分，有两个生产基地是专门为六个核桃配套饮料代工生产的，这大概有 20 亿以上的产能；其他的叫综合灌装或平台灌装，可以接各种各样品牌的大小不一的订单，这部分产能也接近 20 亿。公司 PET 的包材和灌装业务已经关停。

问题 2：公司今年上半年三片罐、两片罐的主要原材料成本是否为稳中有降的趋势？

答：三片罐的主要原材料是马口铁，配套的易拉盖的主要材料是铝，主要原材料占成本的比重是 70%左右。两片罐及其配套的易拉盖主要材料是铝材，原材料占成本的比重为 80%以上。原材料价格的下降相对来说对制罐企业是比较有利，但两片罐、三片罐主要的品牌客户基本都跟供应商签订了价格转移条款，并且约定比较细致。在价格上涨的时候会出现价格转移滞后的情况，当然在下跌时也会出现这种情况，因此目前主要原材料价格处在下跌通道中对金属包装企业相对有利。

问题 3：请问公司今年上半年客户需求是否有所好转？

答：从订单来看，一季度相对来说比较乐观，高于正常年份的平均水平。二季度没有延续这种趋势，不管是植物蛋白或是凉茶啤酒都是如此，但也是正常年份的正常水平。

问题 4：鹰潭项目一期的产能释放以及二期的建设推进情况？

答：鹰潭项目一条进口线和一条国产线，进口线目前已经投产，订单充足的情况下是可以做到 10 亿罐，另一条 6 亿罐的生产线还在安装调试。

问题 5：请问公司无菌纸包项目目前的进展情况？

答：设备已经到位，预计九月底调试，十二月底可以进行正式生产。

问题 6：请问公司上半年的产能利用率情况，以及对下半年的预期？

答：上半年因 23 年春节日期较早，基本上都相对比较淡，综合产能利用率 30%左右。下半年有中秋旺季和 24 年春节旺季的因素，预计产能利用率在 60%以上，希望整年平均在 45%以上。

问题 7：无菌纸包的纯乳客户拓展情况如何？

答：公司一直是伊利、蒙牛等这些乳企客户小众产品的供应商之一，其主力产品及其它

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

地方性乳企品牌所使用的包材公司也在计划拓展，等试生产完、验厂之后才能继续推进。整体来看，公司勉强可以进入无菌纸包企业的第二梯队，与第二梯队的领先企业差距不大，希望以公司的资源和经验优势，会有机会切入纯乳行业。总体上，公司募投资项目新增产能占无菌包 1000 多亿包的市场需求的比例占比很小，且无菌包材市场还在增长中。

问题 8：公司与红牛合作的进展情况如何？

答：中国红牛是由其他同业 100% 供应的。随着中国红牛和泰国红牛市场份额的变化，目前公司已经进入了泰国红牛的供应链，但不是主要供应商。公司没有投入泰国红牛饮料灌装生产代工的配套产能，按惯例来说，在包材和灌装非一体化的代工厂覆盖的区域里，公司供应包材的机会及占比会有一定的份额，在一体化的区域，公司机会不大。当然公司是希望泰国红牛的三片罐及代工灌装的供应格局，最终能够形成与六个核桃和公司同业类似的合作格局，这也是更市场化的安排。

问题 9：目前是饮料旺季，从下游品牌来看目前情况如何？

答：综合灌装或平台灌装包括饮料代工生产以及包材的供应，目前来看公司服务的初创品牌以及老品牌的新品类覆盖面已经超过 50%。这里面有多个市场比较热销的品类，比如厚椰乳、椰子水、椰汁类的初创品牌菲诺、可可满分、椰子知道；及豆奶的跨界品牌九阳、咖啡的跨界牌王力、坚果类饮料的跨界品牌洽洽；燕麦乳的成熟跨国品牌阿华田；含气饮料的初创品牌好望水、汉二；新零售的沃尔玛山姆、盒马的贴牌饮料；连锁茶饮的书亦烧仙草的预包装饮料等。公司基本覆盖了饮料新品相的头部品牌，公司战略性投入了这么多年，目前来看态势较好，有望进入规模化、盈亏平衡的状态，今年很有可能实现边际收益，这对公司财务状况会有较大帮助。

问题 10：目前订单能见度情况如何？

答：主要是看市场需求，品牌客户在终端的动销情况。行业惯例都是在年度框架协议或季度计划之内，订单周期只有一两周。

问题 11：请问两片项目目前订单情况？进口线目前接订单情况以及新增客户情况？

答：鹰潭两片罐项目，凉茶类的主要客户是王老吉，目前已经验厂通过，在根据客户需求正常接单、生产和交付。啤酒类客户包括燕京啤酒，和其它地方性的啤酒品牌，也都在正常进行订单交付，公司还在继续拓展其他啤酒、含气饮料、碳酸饮料类客户，预计到年底会进入比较正常的规模化状况。鹰潭项目新增产能只占二片罐 500 多亿罐市场需求的很小比例，且二片罐的市场需求也还在增长中。

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 12：公司在植物蛋白饮料客户中的份额有所提升，请问能否详细介绍？

答：通常来说整个行业客户的采购计划都比较市场化，以招投标或年度框架协议的形式。客户为了保证供应链的安全，会有一个或几个主要供应商和一部分其他供应商，来进行包括质量、交期和食品安全等各方面的全方位市场竞争。

公司在蛋白饮料类客户已经深耕很多年，是市场主要参与者，所占份额会相对较大。植物蛋白饮料客户如六个核桃，公司是最主要的供应商，这是因为公司在其发展过程中，投入了饮料生产代工的产能，按惯例这部分生产所使用的包材都会由公司 100% 供应，这就会提高公司在整个供应链中所占的比重。植物蛋白饮料客户承德露露会有 3-4 个主要供应商，各自占 25% 上下。混合蛋白饮料客户如银鹭，采购格局和露露类似。含乳饮料客户如旺旺，扣除其自有制罐厂，会有三家主要供应商，各占 1/3。三片椰子类饮料客户如椰树是自有制罐厂，而椰果类的头部品牌喜多多由公司 100% 供应商，这是因为公司在其工厂里设立了厂内厂，会有供应链的优势。其它三片需求量大的如达利园、同福供应商就更多，各自占 10% 左右。正常年份整个三片市场 180 亿罐的市场需求，大致是这样的分布情况，总体来说市场格局比较成熟，各大供应商都有跟自己的市场地位匹配的份额。