

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：2020—004

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 <input type="checkbox"/> 其他（电话会议）
参与单位名称及人员姓名	申万宏源 屠亦婷 周迅、敦和资管 韩立强、长信基金 程昕、睿远基金 艾菁、诺德基金 张恒海、兴证全球基金 李君、重阳投资 钱新华、交银基金 张雪荣、易方达基金 张璐婷、银华基金 孙昊天、永赢基金 张潇予、深圳丰凯投资 王东升
时间	2020年7月22日 10:30—11:45
上市公司接待人员姓名	董事/副总经理/董事会秘书 李晓华、证券事务代表 何娜
投资者关系活动主要内容介绍	<p>1、公司各项业务目前的发展情况？</p> <p>答：在大包装烟标主业上，公司持续加大设计与研发投入、设备更新、工艺改进的力度，持续优化公司产品结构，积极参与各地中烟招投标，努力消除因疫情带来的阶段性影响。</p> <p>在彩盒产品方面，烟品礼盒、3C产品、中高端酒品等客户开拓情况良好，二季度较一季度有一个比较好的恢复。</p> <p>在新材料供应体系建设方面，在满足集团对镭射纸膜等新型包装防伪材料的需求的基础上，通过新增产能及外延并购等方式，持续满足外部客户对包装材料的综合需要。</p> <p>在增值服务方面，公司独立运营的设计创意板块蓝莓文化凭借其多年经验沉淀，提供品牌设计、创意营销等服务，助力公司不断拓展新产品；另外，公司通过盒知科技以及参股公司</p>

华大北斗、蚂蚁金服区块链等合作方，就合作客户需要，从多个维度展开鉴真、防伪溯源、私人定制化、互动营销等智能化增值业务。在这两块增值服务对包装赋能的情况下，有效提升大包装产业的综合实力。

新型烟草方面，上半年公司自研的多款雾化电子烟产品，已经销往美国、俄罗斯、希腊等国家；低温不燃烧烟具产品已经销往南非，后续公司会继续加大新品研发力度，积极开拓市场，努力实现既定目标。

2、公司大包装业务产能情况如何？

答：在产能利用率方面，公司烟标业务产能利用率充分，并预留部分产能以满足客户需求；彩盒业务的产能尚在持续扩张阶段，除了深圳基地以外，公司部分下属子公司按照客户的实际需求增设产能，公司不断顺应市场、客户的实际需求，加强研发设计、生产工艺及营销工作等，取得客户的认可。在产能分布方面，公司烟标覆盖了全国卷烟重点品牌，酒包装覆盖贵州、四川、江苏等白酒重点产区，精品包装覆盖长三角、珠三角等经济发达地区，公司将大力拓展精品烟酒包装、新型烟草包装、3C 产品等包装，争取更多优质客户和订单。

3、原材料价格上涨对公司有什么影响？

答：公司在历年生产经营过程中，积累了大量的成本管控经验，并与供应商建立了稳定的长久合作关系，公司也在逐步加大体系内激光镭射纸膜产品的自给供应比例。分不同产品来看，用于生产烟标的纸品，由于公司规模采购下有较强的议价能力，烟卡纸等原材料的价格波动对公司成本不构成重大影响；用于生产烟品彩盒的纸品，公司结合市场原材料价格，再参与招投标报价，对公司的影响也有限。

4、新型烟草政策的动向如何？

答：近期，菲莫国际的“IQOS 烟草加热系统”通过 FDA 的 MRTP（改良风险的烟草产品）申请，新型烟草的减害特性有望得到监管部门及市场的进一步认可。

在雾化电子烟方面，7 月 13 日，国家烟草专卖局召开电子烟市场专项检查行动部署电视电话会议，会议中明确强调，各省级局要与市场监管部门在电子烟变相线上销售、虚假广告、自媒体传播、自动售卖机、实体店年龄核验等突出问题上形成有效的执法实践。以上举措有利于肃清行业乱象，有利于电子烟行业的健康发展。

在公司的角度也在密切留意政策情况，从公司目前合作的客户来看，美国的客户在雾化类电子烟产品的需求比较强劲；国内的雾化类产品受线上禁售及疫情影响较大，随着国内疫情逐渐好转，立足于线下渠道的品牌客户有望陆续恢复需求。低温不燃烧设备方面，目前公司主要是配合中烟完成研发、生产工作，国内暂时未被允许上市销售，海外部分受疫情影响，推进情况尚待进一步观察。

5、烟标的毛利有什么变化？

答：从中长期的角度来看，烟标招投标工作达到很高的市场化水平，毛利将会趋于稳定。

公司作为覆盖全国重点品牌、全产业链布局的烟标龙头企业，将加大设计与研发投入、设备更新、工艺改进的力度，积极参与各地中烟招投标，及时把握行业发展趋势和客户需求，不断优化生产，保持产品结构优势、业务规模优势；同时，在原材料方面，公司的募投资金项目中丰田光电科技改扩建项目已实施完毕，新增产能、设备改造等已经完成并已投入生产使用，复合镭射纸膜的内供比例及对外销售进一步扩大，今年上半年，公司收购了以烟膜为主营产品的青岛英诺包装 30%股

权，丰富了高端膜类产品的结构及区域布局。公司对于烟标产业链的全面布局，有利于公司保持较好的毛利水平。

6、彩盒包装的发展情况如何？

答：从全年来看，彩盒板块将延续较好的增速。精品烟盒方面，精品卷烟礼盒装的市场接受度越来越高，公司凭借原创设计、精湛技术工艺、以及自动化高效生产，使得精品烟盒的市场份额、业务收入保持稳定地提升；3C 产品包装方面，得益于新型烟草的快速发展，公司的客户涵盖英美烟草、雷诺烟草、菲莫国际、悦刻等优质客户，一季度电子烟包装销售收入约 6,408 万元，在手机产品方面，公司将积极把握手机 5G 换机潮的机遇，凭借前期积累的经验争取客户订单，在智能家居等快速发展的领域，公司也积极对接客户的实际需求，后续，公司有望拓展更多电子烟、手机包装、新兴电子消费品等客户；在酒包装业务拓展方面，公司与茅台技开司及五粮液精美印务签署了战略合作协议，进行深度合作，目前业务进展顺利，公司还服务洋河、江小白、劲酒、国台酒业等知名白酒品牌，并与其他中高端白酒企业接触，后续将探索参股白酒包装供应商企业、与白酒三产企业合作等方式扩大业务范围。

彩盒包装具有广泛的运用场景，市场需求开阔，公司将把深圳基地的成功运营经验复制到下属子公司，彩盒包装板块的业务规模、营收有望得以进一步的提升。

7、申仁包装和宜宾嘉美酒包这块，公司的经营怎么规划？ 预计 2020 年会给公司带来多少投资收益？

答：2020 年第一季度疫情影响原因，申仁包装改扩建项目复工有所延迟，作为茅台集团的重点项目之一，目前项目建设正在有条不紊地进行。2019 年在贵州省工业和信息化厅主办全省白酒企业与包装企业供求现场对接会上，会上明确力争

2020 年全省白酒省内配套率达到 50%，2022 年冲击 80% 的目标。在申仁包装方面，2020 年公司将与茅台技开司，加快推进申仁包装改扩建项目，在申仁包装现有基础上，实现在精品酒类包装的扩展及延伸，预定的建设规模为年产满足 15 万吨白酒的纸质包装品以及 20 万箱烟标，后续将大幅提升申仁包装的配套服务能力。

公司与四川宜宾五粮液精美印务合资设立的宜宾嘉美公司，2019 年 11 月份已正式投产。在宜宾嘉美方面，公司 2020 年主要是与战略合作方，共同加大产线智能化建设和产能爬坡，将重点在酒盒设计创意、酒盒后道成型自动化、烟酒包装联合发展上协同，全力打造西南智能化烟酒等包装领先企业，满足客户存量和增量的包装配套需求。

在整个酒包装上，申仁包装、宜宾嘉美公司，将立足于贵州、四川等白酒重点产区，积极把握中高端白酒行业发展带动下的包装市场需求机遇，充分发挥设计研发、技术工艺、客户资源等综合竞争优势，争取获得包括贵州省、四川省在内西南地区的更多优质订单。与此同时，公司还将服务好洋河、江小白、劲酒等知名白酒品牌，后续将加大对外合作力度，扩大业务范围。

8、公司烟标的近期招投标情况，以及 2020 年发展预期？

答： 今年以来公司积极参与各地中烟招投标，今年上半年已按既定目标完成安徽、河北、贵州、深圳等市场的招投标工作。公司及时把握行业发展趋势和客户需求，不断优化生产，保持产品结构优势、业务规模优势，目前也为部分中烟公司新一轮的招投标工作做好充分的前期准备。公司近年来持续的扩张，招标的过程中都会有增有减，有的市场板块好就会增加，有的市场板块也会因为公司招投标策略、行业发展情况、招投标竞争程度下的价格等原因，出现增减变化，从总体和长远角

	<p>度讲，这个增减变化属于正常情况。</p> <p>按照历史数据以及烟草总局的全年规划来看，全年卷烟会延续一个稳健的发展态势，并通过不断提升产品结构实现增长，公司将立足自身优势，继续推进烟标业务的发展。</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	2020年7月22日星期三