

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：2019—006

<b>投资者关系活动类别</b>	<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）
<b>参与单位名称及人员姓名</b>	河北国控资本管理有限公司 刘宏勋、洪彬、周永信、中信建投证券 陈川、青岛永安信邦 齐莉娜、深圳市上元资本 田丁、米倉资本 王瑞生、稷倉资本 杨光、东方证券 吴瑾、西部证券四川信托刘菲、邓长江、古晓红、四川信托 杨祎、展博投资 肖斌、东方证券资产管理 蔡毓伟、招商基金 贾仁栋、华夏未来资本 张力琦、民森投资刘倩、余建平、申银万国 周迅、深圳狐尾松资产 匡永博、华金证券 杨维维、远致瑞信 张艺海、严俊峨、西部证券 尹洵、中信证券 李鑫、湘财基金 刘争争、刘景文、余永斌、天风证券 范张翔、华商基金 崔志鹏、工银瑞信 袁文韬、钟天皓、安信证券 雷慧华、国泰君安 林昕宇、陈茂菁、尚雅投资 金功耀、中金公司 林瑶、凯丰投资 王方略、上海证券报 黄抒、天虫资本 龚德军、东方港湾 马腾、阿巴马资产 梁文正、天风证券 吴立、吴晓丹、蒋梦晗、山石基金 林嘉雯、招商基金 孙恒业、新华资产 李东正、深圳鼎峰明道资产 陈杭、深圳龙腾资产管理有限公司 张奔、唐槌、吴谦、冯晓培、深圳君择控股投资 万军 傅晓阳、东北证券 唐凯 张兆函、中银国际证券 刘凯娜、招商证券 濮冬燕、张文湘、景泰利丰投资 邹因素、黄天潇、长江证券 鄢鹏、陈珊、杨俊、信达澳银 卫泽羽、神农投资 陈宇、中信证券 魏

	<p>喆、海通证券 赵泽、万嘉雯、至诚经纶 孙守用、梁赫、钱坤、邀为资本 林子安、中泰证券 柳凯栋 鼎泰四方资产 陈勇豹 中信建投 罗乾生、东吴证券 史凡可、朴道瑞富投资 张富绅 方正证券 钟天皓、华安基金 钱坤、华富基金 聂嘉雯、李冬冬 证券时报 刘凡、证券日报 张文湘等</p>
时间	2019年6月13日9:00—17:30
上市公司接待人员姓名	<p>董事长 乔鲁予、董事/常务副总经理/ 李德华、董事/副总经理/董事会秘书 李晓华、副总经理 黄华、深圳劲嘉盒知科技有限公司总经理 田学礼、深圳因味科技有限公司总经理 陈臻昊、营销策划经理 易志国、证券事务代表 何娜等</p>
投资者关系活动主要内容介绍	<p>一、公司投资者接待日暨公司子公司深圳因味科技有限公司 foogo 电子烟新品品鉴会整体活动流程：</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1、参观位于深圳市南山区科技中二路的劲嘉科技大厦；</li> <li>2、参观位于深圳市宝安区燕山大道的劲嘉产业园的烟标生产线及彩盒生产线；</li> <li>3、在劲嘉产业园的办公大楼公司子公司深圳因味科技有限公司举办了 foogo 电子烟新品品鉴会；</li> <li>4、在劲嘉产业园的办公大楼举办了投资者交流座谈会，会上，田学礼先生对盒知科技整体业务情况进行介绍；李晓华女士对公司整体情况进行介绍，投资者就其关注的公司生产经营情况以及发展战略等问题与公司出席人员进行了沟通和交流。</li> </ol> <p>二、foogo K 新品品鉴会</p> <p>因味科技营销策划经理易志国对因味科技的新品 foogo K 系列电子烟进行介绍，主要内容总结如下：</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1、foogo 品牌介绍</li> </ol> <p>深圳因味科技有限公司于 2018 年 9 月成立，2019 年 3 月</p>

成立电子烟品牌 foogo, foogo 通过参加深圳、英国、日本电子烟展预热后, foogo K 在本次活动正式发布; foogo 品牌致力于成为年轻、时尚、科技的电子烟品牌, 形成研发、生产、销售、服务的商业闭环, 服务于全球巨量的新型烟草消费群体, 为用户创造更加安全和美好的生活方式。

## 2、foogo K 介绍

foogo K 采用的时尚的扑克牌元素包装, 烟嘴采用婴儿奶嘴食品级的材质和防漏油结构设计, 为使用安全提供保障; 烟杆采用全铝合金材质 2 次氧化烟杆, 并配有油量指示窗, 具有顺滑手感的同时方便观察烟油使用情况。后端部分采用高级别安全的动力电池和顶级的气流传感器, 创造出出色的用户体验。并有深空灰、香槟金、极光蓝、珍珠白、珊瑚橘等多种潮流配色方案, 方便用户进行选择。

## 3、foogo K 定价与发售渠道

foogo K 套装为一个烟杆配两支蒸汽烟弹 (烟油), 官方售价为 99 元, foogo K 的蒸汽烟弹推出的三种口味的分别是烟草味、芒果味、薄荷味。独立一盒蒸汽烟弹 (烟油) (单口味 4 支装) 售价为 79 元, 将于 2019 年 6 月 18 日在京东 foogo 电子烟旗舰店及蒸汽生活旗舰店进行销售。

此外因味科技还对拥有智能感应芯片技术专利 foogo J 系列产品进行发布前的预热。

## 三、盒知科技整体业务情况

田学礼主要介绍了盒知科技近年来发展历程, 在鉴真溯源业务方面的优势、以及在鉴真溯源、数字营销等方面突出的合作客户案例, 并从盒知科技目标、发展现状、规划与服务进行推介, 主要内容总结如下:

### 1、盒知科技的目标

盒知科技致力于打造快消品物联网商业生态圈, 从“包装

行业大脑”、“快消品行业数字帮手”“消费者鉴真神器”三大角色入手，解决包装行业和消费者“智能、互动、鉴真”三大痛点；

其次是作为全感知入口，盒知科技通过防伪型可变二维码、NFC/RFID、NB—IOT、北斗定位芯片等高新技术，对鉴真、保真进行多层次全覆盖；

再次是作为全网营销入口，已经接入了腾讯、阿里巴巴、支付宝、京东、微信等重量级应用端，着力提升包装产品的数字化、智能化水平，用包装感知用户消费，挖掘消费数据价值。

最后是作为商业平台，盒知科技解决了二维码防复制问题，并于蚂蚁金服区块链合作，成为全球鉴真追溯，全网互动定制的保真零售平台。

## 2、盒知科技发展现状

目前，盒知科技平台日趋成熟完善，已应用 9 种物联网标识技术、18 大智能包装应用场景、28 个数字化营销工具，成为拥有自主研发能力的快消品物联网公共服务平台。

## 3、盒知科技的规划与服务

盒知科技顺应信息产业物联网发展趋势，构建包装物联网服务平台，力做行业领先的智能包装与互动营销系统提供商。主要服务中高端酒茶、食品、农产品、高科技产品、奢侈品等行业，为企业量身定做服务方案，助力企业产业数字化转型，智能化升级，全面提升快消品行业在物联网时代的运营能力。

## 四、公司整体情况进行介绍

### 1、公司总体介绍

公司成立于 1996 年，2007 年 12 月 A 股中小板上市，目前是我国卷烟包装行业的龙头企业，主营业务为包装印刷品和包装材料的研究生产，并为知名消费品企业提供品牌设计和包装整体解决方案，公司主要产品包括卷烟包装产品、镭射全息

材料、酒类包装产品、智能电子产品和其他社会产品，新型烟草制品等。

2018 年度实现营业收入 33.74 亿元，同比增长 14.56%，实现净利润 7.27 亿元，同比增长 26.27%；公司 2019 年第一季度实现营业收入 10.1 亿元，同比增长 24%，实现净利润 2.6 亿元，同比增长 22%，2019 年半年度的利润增长的区间预计为 20%-30%。

根据公司制定的未来三年(2019-2021 年)发展战略规划，未来的三年，公司将凝聚全力高质量地推进大包装产业发展，继续做大做强做优烟草包装，大力拓展酒包和其他精品包装，提升包装智能设计技术水平，加快建成高新材料基地，积极培育新型烟草产业。

在三年规划里，第一点就是继续保持公司在全国包装印刷行业的龙头地位，实现我们的利润排名、市场规模、股票市值、竞争实力等方面都位居同行前列；第二点我们给出了一个明确的预期，就是年净利润的复合增长率要保持两位数以上；第三是首次提出的一个明确现金的分红比例，未来三年每年现金分红金额占分红年度经审计合并报表中归属于上市公司普通股股东的净利润的比例不低于 50%。

在大包装烟标主业上，受益于近年烟草行业整体向好的发展趋势，以及公司自烟草行业调整以来，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，继续保持了公司在烟标主业的龙头优势。

在彩盒产品方面，包括 3C 产品的包装、烟的精品礼盒、酒盒（不包括申仁包装的收入）发展良好，2018 年度实现销售收入 48,032 万元，比上年同期增长 79.81%，2019 年第一季度，彩盒销售收入 19,570 万元，同比增长 134.04%，得益于公司的精细化管理、不断改善生产工艺、不断优化自动化生产，彩盒产品的发展趋势向好。

在新材料供应体系建设方面，公司使用募集资金加大了子公司中丰田镭射包装材料产能的建设，并逐步加大上市公司体系新材料供应比例，拓展新材料对外销售及出口业务，随着中丰田改扩建项目的实施，将进一步满足集团对镭射纸膜等新型包装防伪材料的需求，不断满足外部客户对包装材料的综合需要，2018年度中丰田实现营业利润 9,046.10 万元，比上年同期增长 16.69%。

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。

此外，公司将新型烟草作为大健康产业的重要切入口，加大投资力度，多渠道布局，争取打造为公司新的利润增长点。

#### 五、公司接待人员与投资者现场交流主要内容如下：

1、公司如何看待国内监管政策对于新型烟草烟油、烟弹的监管？

答：低温不燃烧类的产品的烟弹属于烟草制品，由烟草部门来管辖的，这一点是比较明确的；对于蒸汽类电子烟烟油的监管，监管政策还未正式推出，从国外的经验来看，一般是归烟草部门管辖或归医药部门管辖；公司一直在合规基础之上，高标准的发展相关业务，我们也在密切关注监管政策的出台，监管政策利于行业的健康长远发展，我们是持肯定和支持的态度。

2、公司的在增长策略上，能不能将在烟标领域的并购经

验也运用到非烟标板块上来？

答：公司的战略是凝聚全力，高质量地推进大包装产业发展，继续做大做强做优烟草包装，大力拓展酒包和其他精品包装，提升包装智能设计技术水平，加快建成高新材料基地，积极培育新型烟草产业。

公司在烟标领域通过内生增长及外延并购的方式，成为烟标行业的领先者，在投资并购方面，公司已积攒丰富的成功经验。

公司认为其他非烟标的包装板块，也有很大的市场机会，如中高端白酒、3C 产品等的包装，若有优质标的，公司将积极采取合作设立公司、并购整合等多种方式，推进非烟标板块业务的发展。

3、公司子公司因味科技 foogo 电子烟有哪些销售渠道？

答：公司 foogo 电子烟线上渠道和线下渠道并重，在国内以线上渠道为先，如在京东等电商平台开设旗舰店，并通过采用品牌代理、异业联盟等多种线下合作模式；在海外，因味科技通过三次电子烟展览，对产品进行预热，也接洽了 100 多家经销商和渠道商，产品受到了相关经销商和渠道商的认可和支持，相信会较快的打开市场局面。

4、公司智能包装的竞争优势体现在哪些方面？

答：公司智能包装围绕智能制造和产品开发及升级等多个角度服务于公司的客户。在智能制造方面，公司与自动化生产厂商合作研发具有自主知识产权的设备，以提高生产效率；在产品开发方面，智能包装整合上市公司体系内的资源优势，从设计立意、产品内在功能、材料工艺等多个方面赋能客户产品，通过精美而又有内涵的包装帮助客户提升产品附加值。

依托集团的优势，智能包装不断提升人才建设、客户开拓、

生产工艺提升、优化自动化水平等，保持了竞争优势。

5、公司第二季度烟标的订单情况怎么样？

答：公司在 2018 年年度、2019 年第一季度烟标业务都取得了不错的增长，受益于烟草行业的良好发展态势和公司在烟标业务上的扎实基础，公司目前订单情况良好，第二季度有望保持较好的增长速度。

6、公司对新型烟草监管政策推出时点的预计，以及监管政策推出后，公司有什么优势？

答：国内的新型烟草领域正在快速发展，公司也在密切关注国家相关政策以及标准的动态，政策出台的具体时间点由国家相关部门把握，可以肯定的是监管政策利好行业长远发展，今年 315 晚会对电子烟行业的点名，舆论监督也利于推动行业的有序竞争，形成规范的发展环境。

公司作为一家上市公众公司，一直严格遵守相关标准和规范，以高标准、高要求来参与市场业务。低温不燃烧产品是主要面向的人群是减害诉求较高的消费者，烟油蒸汽类产品主要是面向年轻的消费群体；公司长年服务于中烟体系，加热不燃烧的产品烟具是配合中烟烟弹研发的，具备一定优势；同时公司的合资公司在研发、设计、消费者端业务上有很强的竞争力，研发设计的 K 和 J 系列电子烟产品都是创新科技型电子烟，在电子烟展会上反响很好，公司将加大对公司新型烟草产业支持力度，加强销售渠道的建设，推进业务快速发展。

7、公司在 TO B 端和 TO C 端的整体策略，在 TO C 端的经营目标是？

答：新型烟草 TO B 业务方面，公司与云南中烟工业有限责任公司签署战略合作框架协议，同时劲嘉科技和其子公司成



立嘉玉科技，未来会承担云南中烟的新型烟草烟具生产；TO C 端方面，公司合资设立了因味科技，推出 foogo 品牌电子烟，采用扑克牌概念，首推 J、Q、K 三个系列产品，加热不燃烧产品 Q 系列预计在今年晚些时候发布，因味科技在研发、设计，消费者端业务上有很强的竞争力，研发设计的 K 和 J 系列电子烟产品都是创新科技型电子烟，在深圳、英国、日本等电子烟展会上反响很好，公司将加大对因味科技支持力度，并加大销售渠道的建设，争取获得良好的收入和利润。

8、公司烟标业务市场的提升空间？

答：公司深耕烟标业务 20 多年，有着过硬的竞争力和领先的市场地位，目前烟标行业朝集中化方向发展，公司整体的市场份额尚有提升空间，中支烟，细支烟、短支烟、爆珠烟等品类的高速发展也带了烟标业务的机遇，公司将依靠管理、技术等综合实力来提升自身份额，争取更大的市场份额。

9、公司在烟标、彩盒包装、新型烟草板块未来业务的占比预计是怎样的？

答：公司以烟标业务为主，在 2015 年践行大包装战略以来，以精品彩盒为代表的非烟标业务获得迅速的发展，新型烟草板块在今年以来也保持良好发展态势。

公司的战略是凝聚全力高质量地推进大包装产业发展，继续做大做强做优烟草包装，大力拓展酒包和其他精品包装，提升包装智能设计技术水平，加快建成高新材料基地，积极培育新型烟草产业。对于未来三个板块的目标是：三个板块能够相互补充，形成三足鼎立，共同进步的态势。

10、foogo 电子烟在海外的策略？在国内激烈竞争中，有哪些优势？

答：首先在产品上，foogo 电子烟是以技术和创新来驱动的，在参展时也获得了众多经销和渠道商的认同，在海外渠道上将保持灵活开放态度，保持零售和经销商两条线灵活发展。

在国内的话，foogo 将凭借自身过硬的产品力，在定价方面合理，让 foogo 优秀的产品获得更多消费者的支持和青睐，此外电子烟的市场很大，行业还在初级发展阶段，公司与其他同行都还有很大的发展空间。

#### 11、foogo K 电子烟的口味如何？

答：foogo K 电子烟口味研发的定位是以消费者需求为向来展开，目前推出了薄荷、烟草、芒果口味，后续会推出更多符合消费者和市场需求的口味；公司将密切关注政策和标准的最新动态，严格把控烟油的品质，丰富口味，进一步提高 foogo 电子烟的产品竞争力。

#### 12、公司对子公司的原材料和业务开发是如何管理的？

答：公司统一集中采购原材料，以降低采购成本，建立了新产品打样中心，统一打样，公司与子公司协同顺畅，业务保持高效的运作。

#### 13、公司有哪些竞争优势？

答：首先是综合竞争优势：公司自 1997 年成立以来，在技术不断创新、工艺不断进步的基础上，纵向收购产业链上游企业，全产业链布局以保证综合竞争优势；横向收购同业烟标企业，扩大在烟标领域的规模优势与议价能力，目前已成为包装印刷行业全产业链全国布局的领军企业。作为行业龙头，公司目前与 18 家省级中烟合作，持续且稳定的订单保证了公司在生产过程中不断优化生产经营效率及持续研发投入，长期合作关系也助力公司与客户一起协同创新，整合升级。

其次是印刷技术工艺、新材料运用行业领先的优势：公司数十年烟标印刷积累深厚技术工艺优势，并率先成功研发了镭射全息转移防伪纸和转移膜等新型材料，突破运用于包装印刷领域，并持续加大研发投入，成立“中丰田光学材料研究所”引领行业趋势。

再次是稳健进取的管理风格优势：目前公司下设 12 家实体烟标工厂，公司一方面通过股权合作这种软性合作方式与客户深度绑定，稳健扩张；另一方面，积极探索新兴增长领域，挖掘与包装业务的协同性及潜在增长机会。

然后是技术优势：公司在印刷工艺和效果上积累了大量经验，在后道组装工艺上，一是通过介入烟标产品包装环节积累专利经验，比如中华的金中支产品，其精细化程度、盒型复杂度领先市场。二是 2018 年成立专门团队做后道自动化，成功研发项目有 10 个，自主研发设备 28 台。盒知科技作为公司向智能物联网包装迈进的核心一环，目前已运用北斗物联网监控、蚂蚁金服区块链两大技术，与传统包装有机结合，大幅提升了“高价值量消费品”的防伪力度和管理效率。另一方面，公司协助“茅台醇”发布“星座”系列酒，进行产品营销和品牌升级，后期还可加入“流量导入”和“精准营销”模块，为客户带来增量价值，打开包装业务的增量空间，从单一的“包装业务”进化为“综合包装解决方案服务平台”。

最后是强大的品牌设计营销能力优势：公司全资子公司蓝莓文化作为公司烟标设计独立运营的子公司，是中国烟草包装设计界最具影响力公司之一，作品屡获国际大奖，具有强大的品牌设计营销能力，强大的品牌设计营销能力帮助公司与下游客户建立良好持续的业务合作关系。

14、因味科技、劲嘉科技和嘉玉科技的各自定位是？

答：因味科技主要面向消费者端，主要是新型烟草的研发、

	<p>设计、销售；劲嘉科技主要将其技术、产品等向烟草企业推介，目前公司已与云南、上海、河南、山东、广西、重庆等中烟公司展开合作，并已形成一定的专利和技术积累；嘉玉科技目前主要承担加热不燃烧烟具的生产，负责将客户的产品需求、功能进行实现。</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	2019年6月13日星期四