

金富科技股份有限公司

投资者关系活动记录表

编号： 2023-001

| | |
|----------------------|--|
| 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 checked="" type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 其他_____ |
| 参与单位名称及人员姓名 | 浙商证券：李邦飞 宏商资本：鲍鸿泰 申万宏源：李军辉 个人投资者：张磊 |
| 时间 | 2023年3月31日 10:30-11:50 |
| 地点 | 公司会议室 |
| 上市公司接待人员姓名 | 董事、副总经理、财务总监杜丽燕女士 董事会秘书吴小霜女士 总经理助理张铭聪先生 |
| 投资者关系活动主要内容介绍 | 交流主要包括： 公司管理团队介绍了金富科技2022年度整体经营情况、公司发展历史及公司主营业务情况，并进行交流。 1、公司2022年的经营亮点有哪些？ 【回复】 公司2022年的经营亮点主要体现在四方面：（1）公司营收稳健增长创新高，实现营收7.38亿元，营收同比增长11.93%。（2）主营业务产品方面：①饮用水包装制品的销量保持稳健增长。②新型拉环盖销售增速迅猛，翔兆科技实现营收1.04亿元，净利润3207.97万元，并成功开拓了国际市场。③调味品盖实现了规模化生产和销售。④其他新产品、新业务也陆续开拓市场，为公司蓄力发展提供了良好的基础。（3）四川、广西和湖南三大募投项目稳步推进建设，加快公司产能和规模扩大。（4）公司高度重视研发工作，加大公司研发投入，研发费用同比增长14.83%，为公司快速 |

发展提供动能。公司共拥有专利权122项，较上年增加专利权15项，同时新增专利申请29项。

2、公司新型拉环盖业务的发展情况？

【回复】2021年公司并购翔兆科技后，通过上市公司销售团队和研发团队的赋能，翔兆科技不断提升产品的生产品质，降低产品不良率，并实现了国际市场的开拓，新型拉环盖业务获得了快速增长。基于对新型拉环盖业务未来发展空间的看好，公司已在广西投建金属瓶盖生产基地，争取于今年投产。未来，公司将积极打造广西桂林金属瓶盖生产基地，不断的扩大公司的产能，提升公司新型拉环盖的市场竞争力和销售规模。

3、公司2022年度净利润下滑的原因主要是什么？

【回复】主要是2022年人民币对美元汇率发生较大波动，人民币贬值导致原材料价格上升及市场竞争激烈所致。

4、请问公司未来产品品类开发的计划和发展方向有哪些？

【回复】2020年上市以来，公司主营业务已由原来单一生产包装饮用水瓶盖的业务逐步拓展成为主营应用于饮料和食品领域的包装产品。未来公司会加大新型拉环盖、调味品盖、碳酸盖等产品销售规模，并积极关注与饮料和食品领域的包装产品的业务板块方向的生产和销售；同时公司研发部门正研发其他包装类产品，争取更多的研发产品可以投入市场量产和销售。

2023年，公司正积极推动四大生产基地的建设，预计将会给公司带来较大的产能释放空间，结合公司的生产基地投建情况，公司目前正加大销售渠道和销售团队，通过生产基地的扩大和销售市场的开拓，以进一步扩大公司的营收规模，提升公司的盈利能力。

5、公司前五名销售客户的营收占比较重的原因？

【回复】主要是行业因素导致。公司主要客户集中于包装饮用水行业，主要客户为华润怡宝、景田、可口可乐、达能，我国包装饮用水市场具有明显的集中度高、寡头垄断的特点，并形成了以大型企业为主导的行业格局。但是，与上市前公司产品以饮用水瓶盖为主相比，目前公司产品已新增有新型拉环盖、调味品盖等其他品类瓶盖的销售，在2022年已有效的改善公司主营产品贡献的营业收入和利润的构成，有利于进一步降低公司客户集中度高的风险。

公司在未来也将继续加大多品类、多业务板块的研发投入、销售规模，提升公司的抗风险能力。

| | |
|----------|---|
| | <p>6、公司是否有考虑跨行业收购，孵化自主品牌？</p> <p>【回复】公司发展主要是两条路并行，一边自有业务发展，另外一边是通过并购去扩大公司的品类和规模，公司于2021年并购翔兆科技，在新型拉环盖业务方面获得了快速的拓展，给公司带来了新的盈利增长点。我们将持续留意符合公司战略的储备优质项目，并购实际情况将根据公司的发展阶段和规模确定。</p> <p>7、公司跟大客户签订协议一般签多久？</p> <p>【回复】公司的销售主要通过与客户签订年度销售合同或长期合作协议，同时在合同或相关合作协议的框架下，客户根据自身的生产经营计划提前或定期向公司下订单；公司与主要客户签署的合同为意向合作协议，并未约定具体采购数量、金额，仅约定了意向性采购金额。部分大客户有根据主要原材料价格波动调整产品定价的条款。</p> <p>8、未来，瓶盖有什么新材料可以替代？</p> <p>【回复】公司一直在与高校相关团队在进行产学研项目的合作研发，暂时未能实现产品化。</p> |
| 附件清单(如有) | 无 |
| 日期 | 2023年3月31日 |