

证券代码：003018

证券简称：金富科技

金富科技股份有限公司

投资者关系活动记录表

编号：2023-002

投资者关系活动类别	<input type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input checked="" 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（请文字说明其他活动内容）
形式	<input type="checkbox"/> 现场 <input checked="" type="checkbox"/> 网上 <input type="checkbox"/> 电话会议
参与单位名称及人员姓名	线上参与公司2022年度网上业绩说明会的全体投资者
时间	2023年04月06日 15:00-16:30
地点	价值在线（ https://www.ir-online.cn/ ）
上市公司接待人员姓名	董事长、总经理 陈珊珊 独立董事 张钦发 董事、副总经理兼财务总监 杜丽燕 董事会秘书 吴小霜
投资者关系活动主要内容介绍	<p>1. 公司管理层辛苦了。2022年经济形势那么困难的情况下，公司仍能维持净利润过亿，咨询下公司拉环盖出口情况，国际市场体量是否会快速增长？</p> <p>答：感谢您的认可！在公司团队的努力下，新型拉环盖在2022年实现了在境外市场的规模化销售，给公司的市场开拓带来新的发展机遇。公司结合金属瓶盖的市场发展潜力，正在积极扩大销售团队规模，同时增加多渠道的销售方式，积极开拓新型拉环盖在国际市场的销售，争取将国际市场销售规模扩</p>

大。具体开拓情况请关注公司经营情况和相关公告。

2. 公司新型拉环盖业务发展不错。请问新型拉环盖主要用途是什么，未来发展趋势怎么样？

答:感谢您的提问。1、主要用途和优点: 新型拉环瓶盖由铝制盖体、PE垫片和HDPE成型拉环三个部分组成, 主要用于啤酒、饮料玻璃瓶上。传统上, 针对瓶装啤酒, 通常采用皇冠盖进行包装, 在饮用啤酒时需要配合啤酒开瓶器, 使用较为不方便。新型拉环盖设置有在外盖凸起的拉环, 在开瓶盖时, 可以很方便的拉起拉环, 借助拉环可以很省力和轻松的开启瓶盖, 大大方便了人们开启瓶盖, 且具备较强的时尚感。2、未来发展趋势: 下游市场需求旺盛, 金属包装行业市场空间巨大。我国已连续20年成为全球最大的啤酒生产国, 啤酒也是国内第一大消费酒类。伴随着中高端啤酒市场比重不断提高, 年轻消费者饮用啤酒场景的转变。年轻消费者在酒类的选择上, 更偏爱饮用精酿啤酒和进口啤酒, 对啤酒的社交属性也提出了更高的要求。这一点促使国内的啤酒产商在近几年对产品的品质、外观等都进行了改造, 以更好地符合年轻人的偏好。新型拉环盖由于美观、实用、简洁的特点, 能够更好地契合消费者饮用的场景, 从而受到越来越多消费者的喜爱, 在中高端啤酒市场的包装应用中具有广大的市场发展潜力。3、针对新型拉环盖的战略布局, 公司正在广西桂林加快投建“金属瓶盖生产基地”, 预计将于今年内投产。公司通过扩大生产规模, 提升生产基地的专业化和品质化的生产配套设施, 提升在该行业的市场竞争力和产能, 将为公司带来更多的营业收入和利润。

3. 公司有什么核心竞争力? 专利情况如何?

答:尊敬的投资者, 您好! 公司的核心竞争力主要体现在(1) 客户优势; (2) 技术与研发优势; (3) 人才及管理优势; (4) 产品质量优势四大方面, 具体可详见公司2023年3月28日于巨潮资讯网 (<http://www.cninfo.com.cn>) 披露的《2022年年度报告》“第三节管理层讨论与分析”之“三、核心竞争力分析”。2022年, 公司共投入研发费用2041万元, 较上年增长

14.83%。截至本报告期末，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26项，为公司的发展储备新的业务产品和核心技术。感谢您的关注，谢谢！

4. 公司2023年一季度业绩怎么样？

答:尊敬的投资者，您好！公司已预约于2023年4月27日披露2023年第一季度报告，具体业绩情况请以公司实际披露的季报内容为准。感谢您的关注，谢谢！

5. 面对原材料价格上涨的问题，公司有什么应对措施？

答:尊敬的投资者，您好！公司将不断提升自己的研发能力和采购、销售议价能力，提升自己的核心竞争力，来应对毛利率下降的风险。同时，公司将通过规模化的经营，提高生产效率、降低材料损耗，达到降本增效的目的，减轻材料成本上涨压力。感谢您的关注，谢谢！

6. 请问领导：公司未来的业绩增长点主要有哪些？会考虑开展并购等资本运作吗？谢谢！

答:尊敬的投资者，您好！公司作为瓶盖领域的领先者，将以市场为导向，以应用于食品、饮料包装领域的瓶盖业务的研发、生产、销售和相关配套服务为主业，并逐步拓展应用于包装行业的相关产品和业务，以大力发展生产技术的自动化、智能化和不断培养、发展多元化产品为两条主线，形成“一体两翼”的发展战略，通过持续创新，不断提高公司在瓶盖领域的“一站式综合服务”能力。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。2022年，公司的主营业务产品中：饮用水包装制品的销量保持稳健增长；新型拉环盖销售增速迅猛，子公司翔兆科技实现营收1.04亿元，净利润3207.97万元，并成功开拓了国际市场；调味品盖实现了规模化生产和销售；其他新产品、新业务也在陆续开拓市场，为公司蓄力发展提供了良好的基础。未来，公司将继续拓宽产品市场，继续增加饮用水瓶盖、新型拉环盖、调味品盖、碳酸盖等新产品的品类和销售规模，同时也积极开拓应用于其他领域的包装用品，增加公司主营业务产品的多样化。公司除通过自身业务的

增长以外，同时也积极考虑通过并购实现外延式增长。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。

7. 公司如何看待当前饮料包装行业的竞争格局？是否有进入壁垒，行业的核心竞争力是什么？

答:1、公司所处包装行业的竞争格局：包装行业作为万亿级收入规模的产业，已成为我国国民经济发展的一个重要产业，市场竞争较为激烈。行业内具有核心竞争优势的生产企业通过不断扩大产能、加强成本控制能力、逐步实现生产的自动化与信息化，迫使一些规模小、生产效率低下的小厂商退出该行业，行业集中度将得到提高，占据行业前列的企业将占有更多市场份额。行业集中度的适当提高和行业内优势企业市场占有率的扩大，使得优势企业对原材料价格不利变动的消化能力逐步增强。 2、行业壁垒：（1）技术壁垒 包装行业作为处于产业链中游的制造业，其利润空间相对有限，只有不断提高技术研发水平，才能够具有持续创新能力和差异化竞争能力，保证产品质量的可靠与稳定，从而在成本控制、安全环保方面取得竞争优势，获得高于行业平均利润的回报。高水平的行业技术不仅能够满足客户的基本需求，而且在一定程度上可以帮助客户实现和改善设计构思，甚至通过技术、工艺的创新而创造新的市场需求，协助客户引领终端消费市场的消费潮流。（2）供应商认证壁垒 国内知名食品、饮用水、饮料公司的采购都采用严格的审核制度，只接受经认证的合格供应商，即对供应企业的生产设备、工艺流程、生产能力、服务质量、产品品质等方面进行分析考察，确定能够达到其认证要求后，才会与之建立长期、稳定的供应关系。这种机制对食品卫生不达标、生产控制不严格的市场竞争者形成了较高的进入壁垒。公司产品分别于2001年12月通过了ISO9001质量管理体系认证，于2005年通过了ISO14001环境管理体系认证，于2014年通过了FSSC22000食品安全管理体系认证，公司目前在主要客户的供应商认证体系中评分较高，形成了一定的认证壁垒。（3）客户壁垒 公司主营业务塑料瓶盖领域，塑料包装箱及容器制造行

业的规模经济效应特征十分明显，而长期稳定的大规模订单是塑料包装箱及容器制造企业实现规模经济的必要条件。出于产品质量和供应链稳定性的考虑，大型食品饮料企业对供应商的选择一般非常谨慎，而一旦确立合作关系，出于保证产品品质稳定的目的，通常选择与主要供应商长期合作；同时，由于塑料包装箱及容器运输半径对成本、供货及时性等影响较大，也决定了下游客户与主要供应商之间会形成一种紧密的相互依托、共同成长的共赢合作模式，对新进入企业形成了一定的客户壁垒。（4）资本壁垒 行业属于资本密集型行业，从国际范围来看，目前行业生产设备价值高昂，一整条完整生产线的建设需要投入大量的资金成本，只有具备较强资本实力的制造企业，才能够满足客户跨区域和大订单的生产布局需要。3、核心竞争力 公司的核心竞争力主要体现在（1）客户优势；（2）技术与研发优势；（3）人才及管理优势；（4）产品质量优势四大方面，具体可详见公司2023年3月28日于巨潮资讯网（<http://www.cninfo.com.cn>）披露的《2022年年度报告》“第三节管理层讨论与分析”之“三、核心竞争力分析”。

8. 公司境外销售的规划是怎么样的？

答：尊敬的投资者，您好！公司将加强面对国际市场的销售团队的建设 and 专业人才的引进，并探索和利用多种营销模式加大国际市场的拓展。感谢您的关注，谢谢！

9. 贵司前五大客户的占比高达83.3%，是否存在依赖大客户的风险？有接入新的客户吗？

答：尊敬的投资者，您好。公司前五大客户较为集中主要是行业因素导致。公司在上市之前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。上市以来，公司一直在积极开拓其他品类的主营业务产品，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前五大客户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。感谢您的关注，谢谢。

10. 未来公司新产品的开发和发展规划是怎么样的？

答:尊敬的投资者，您好！随着公司新的生产基地的投建，公司产能未来将得到较大的提升。除原有业务外，公司将以市场为导向，以应用于饮料和食品包装领域的瓶盖业务的研发、生产、销售和相关配套服务为主业，并逐步拓展应用于其他领域的包装行业的相关产品和业务。同时将持续留意符合公司战略的储备优质项目，通过并购实现主营业务的外延式增长。

11. 上游原材料价格波动对公司成本影响有多少，当原材料价格上涨，是否有对应的替代商品？

答:尊敬的投资者，您好！因公司大部分原材料为进口获得，价格受供应商和汇率等因素影响，具体数据涉及公司经营，不便回复。公司的主要大规模使用的原材料为经客户认可的HDPE，暂未有更为合适对应的替代商品，公司也继续留意该方面的产品。在应对原材料价格上涨策略上：1、公司与客户签订合同会约定价格调节机制，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。2、公司将不断提升自己的研发能力和采购、销售议价能力，提升自己的核心竞争力，来应对原材料价格上涨的风险。3、公司将通过规模化的经营，提高生产效率、降低材料损耗，达到降本增效的目的，减轻材料成本上涨压力。

12. 从上市到现在，市值减少50%，公司有什么策略回到40亿市值，让第一批投资者解套？

答:尊敬的投资者，您好！公司管理团队将坚持将主营业务经营好，提升公司的营收规模和利润规模，为投资人创造良好的效益；在做好价值创造的同时，保持与资本市场的良好沟通交流，将公司的价值准确地传递给市场。

13. 公司有何优势吸引投资者呢

答:公司深耕瓶盖产品市场超过二十年，得到下游知名企业华润怡宝、景田、可口可乐、达能的认可，成为上述企业瓶

	<p>盖主要供应商之一并获得优秀供应商奖，2018年获得华润怡宝颁发的十年合作贡献奖，公司产品被评为“广东省名牌产品”，公司荣获了“高新技术企业”、“专精特新中小企业”“中国包装饮用水行业优质配套供应商”等系列荣誉。公司通过多年的积累，已在技术研发、品牌声誉、产品品类、生产效率等方面形成了一定的优势，行业地位突出，公司产品年销量超过180亿只。公司现已成为国内最大的塑料防盗瓶盖供应商之一。作为高新技术企业，公司持续注重研发创新和科技创新，高度重视技术积累和储备，目前，公司共拥有专利权122项。公司作为瓶盖领域的领先者，将以市场为导向，以应用于饮料和食品包装领域的瓶盖业务的研发、生产、销售和相关配套服务为主业，并逐步拓展应用于包装行业的相关产品和业务。公司产品所处行业市场空间庞大，公司正在加快在广西、湖南、四川、东莞四大生产基地的建设，持续提升公司的产能、营收规模和市场竞争力。</p>
附件清单（如有）	无
日期	2023年04月06日