

烟标业务量价齐升助力规模与业绩持续高速增长，维持推荐

核心观点：

1. 事件摘要

2019 年全年公司实现营业收入 6.71 亿元，同比增长 46.49%；实现归属母公司净利润 2.02 亿元，同比增长 74.76%；实现归属母公司扣非净利润 1.60 亿元，同比增长 48.81%；经营现金流量净额为 2.17 亿元，较上年同比增加 88.11%。

2. 我们的分析与判断

(一) 烟标业务量价齐升推动规模与业绩高速增长，业务结构转型初步完成

2019 年公司实现总营业收入 6.71 亿元，较去年同比增加 2.13 亿元，实现同比增长 46.49%。其中，包装印刷业务作为公司的主营业务收入贡献 6.69 亿元，较上年同期上升约 2.12 亿元 (YOY46.37%)，总营收占比达到 99.67%，较上年同期降低 0.08 个百分点。公司其他业务 2019 年实现营收 0.02 亿元，较上年同期增加 0.01 亿元。由此可见，公司 2019 年营业总收入实现高速增长主要是由于公司主营业务高速增长所致。

具体拆分公司主营业务，按产品划分，2019 年全年公司烟用接装纸/烟用封签纸/电化铝/烟标/其他产品分别实现 3.16/0.03/0.03/3.47/0.01 亿元，较去年同期分别增加 0.20/-0.01/0.03/1.90/0.01 亿元，较去年同期分别增长 6.72%/-13.95%/2510.90%/120.59%/100%。由此可见，2019 年公司主营业务营收增量主要来自于烟标与烟用接装纸这两大核心产品的营收增长，二者分别贡献主营业务营收增量 89.40%/9.39%，合计贡献主营业务营收增量的 98.79%，证明公司核心产品转型顺利进行对公司营收端的弹性与成长性起到了正向作用。**从各项产品的营收占比出发**，公司于 18 年开始拓展的烟标业务在 19 年受益于产能释放与客户拓展成功替代烟用接装纸成为公司主营业务营收的第一大来源，19 年主营业务营收占比达到 51.80%，相较于去年同期大幅提升 17.43 个百分点，主要是由于公司烟标产能去年仍处于在建状态的年产 40 万大箱生产线产能释放配合公司丰富的客户资源使得公司烟标销量由去年同期的 22.24 万大箱增长至 46.08 万大箱，同比增加 23.8 万大箱，销量出现 107.22% 的正增长，与此同时公司烟标单价受益于中标产品中高档烟标占比高的缘故由 707 元/大箱提升至 752 元/大箱，同比增长 6.47%

集友股份 (603429.SH)

推荐 维持评级

分析师

李昂

☎：(8610) 83574538

✉：liang_zb@chinastock.com.cn

执业证书编号：S0130517040001

特此鸣谢：

甄唯萱

☎：(8610) 83574089

✉：zhenweixuan_yj@chinastock.com.cn

章鹏

☎：(8610) 86359172

✉：zhangpeng_yj@chinastock.com.cn

行业数据时间 2020.04.07



资料来源：Wind，中国银河证券研究院整理

相关研究

【中国银河研究院_李昂团队】公司三季度点评_集友股份(603429.SH)_前三季度业绩增长符合预期，维持推荐

，从而实现烟标业务的量价齐升；至于公司原第一大主营业务来源的烟用接装纸产品 2019 年营收占比在烟标业务量价齐升的良好局面下大幅缩窄 17.56 个百分点至 47.26%。尽管营收占比有所下滑，但烟用接装纸业务同样在 2019 年实现量价齐升，销量同比增长 3.28%，每千克单价同比提升 3.33%，继续保持稳健增长。至于公司的烟用封签纸与电化铝业务，二者 2019 年营收占比分别为 0.47%/0.39%，较去年同期变动-0.33/0.37 个百分点，对于公司主营业务影响甚微。基于此，我们可以清晰地看出公司主营业务的高速增长主要是受益于公司烟标业务于 2019 年取得的量价齐升的优异表现所致。

按地区划分，2019 年公司分别在华北/华东/西北/西南/华南/中南/东北地区实现营收 0.30/1.78/1.41/2.95/0.02/0.16/0.06 亿元，较去年同期分别增加 0.18/0.64/0.26/0.81/0.004/0.16/0.06 亿元，同比增长 164.18%/55.78%/22.39%/38.05%/19.00%/100%/100%，可见公司主营业务营收增量主要来源于西南、华东以及西北地区，主要是由于公司与四川中烟、重庆中烟、陕西中烟以及公司总部所在地安徽中烟等省烟草公司始终保持密切合作所致，报告期内公司烟标业务客户较 2019 年上半年披露的 3 家大幅增加至 11 家烟草公司，并且与公司烟用接装纸业务披露客户重合度超过 5 成，可见公司在烟用接装纸领域深耕多年的经验与公司形象在拓展烟标业务时起的积极催化作用。

分季度来看，公司 2019 年 Q1/Q2/Q3/Q4 分别实现营收 1.53/1.38/1.21/2.59 亿元，对应营收增量分别为 0.57/0.50/0.17/0.89 亿元。Q4 由于为来年春节备货的缘故望望为公司的销售旺季，2019 年四个季度的营收占比分别为 22.84%/20.50%/18.03%/38.62%，符合历史规律；本报告期内尤其是 Q4 与 Q1 贡献主要的营收增量，一方面是由于公司 2018 年 Q1 烟标业务尚处于筹备阶段营收贡献较低造成的低基数缘故，另一方面是由于公司募投项目中烟标生产线按计划于 Q4 达产引发产能释放，从而造成 19Q4 营收大幅增长，19Q4/Q1 分别贡献总营收增量的 41.97%/26.73%，二者合计贡献总营收增量的 68.70%。

公司 2019 年全年实现归母净利 2.02 亿元，较上年同期增加 0.86 亿元；对应归母扣非净利为 1.60 亿元，较上年同期增加 0.52 亿元。本期公司共确认非经常性损益 0.42 亿元，较上年同期增加 0.34 亿元；其中计入当期损益的政府补助与计入当期损益的非金融企业收入资金占用费分别分别为 0.31/0.08 亿元，较去年同期分别变动 0.25/0.08 亿元，分别占非经常性损益的 75.16%/20.30%，合计贡献非经常性损益增量 99.84%，主要是由于公司于 19Q4 收到包括 17-18 年研发费用补贴 2207 万元在内的政府补助共计约 2379 万元所致。2019 年公司 Q1/Q2/Q3/Q4 分别实现归母净利 0.42/0.34/0.24/1.01 亿元，较上年同期分别增加 0.11/0.11/0.29/0.61 亿元。Q1/Q2/Q3/Q4 分别实现扣非归母净利 0.39/0.33/0.22/0.66 亿元，较上年同期分别增长 0.11/0.13/0.19/0.27 亿元，由此可见公司四季度归母净利润在产能得以充分释放迎来营收大幅增长的同时，还受益于包括政府补助在内的非经常性损益大幅增加，使得 19Q4 归母净利润较去年同期大幅增加。

（二）综合毛利率下降 3.50pct，期间费用率下降 4.40pct

公司 2019 年综合毛利率为 43.76%，较去年同期下降 3.50 个百分点；其中包装印刷板块毛利率 43.69%，较上年下降 3.55 个百分点。按产品拆分，公司烟用接装纸/烟用封签纸/电化铝/烟标/其他产品的毛利率分别为 53.86%/50.34%/51.67%/34.27%/57.42%，较去年同期分别变动 -0.84/0.31/17.79/1.15/57.42 个百分点，可见公司综合毛利率的下滑一方面是由于公司业务结构由原先毛利率较高的烟用接装纸业务进一步向毛利率相对较低的烟标业务倾斜，截止 2019 年末烟标业务占主营业务营收占比已达 51.80%，较去年同期增加 17.43 个百分点，另一方面是由于公司原先的第一大主营业务烟用接装纸业务毛利率出现小幅下滑，进一步加剧了主营业务的毛利率下哈，从而导致公司综合毛利率出现下滑。从覆盖区域范围来看，华北/华东/西北/西南/华南/中南/东北地区毛利率水平分别为 34.69%/46.00%/36.45%/47.61%/44.32%/24.70%/47.66%，较上年同期分别变化 -9.16/-10.67/-18.85/-8.49/-2.92/24.7/47.66 个百分点，公司各地区主营业务毛利率均出现不同程度地下滑主要是由于毛利率相对较低的烟标业务在上述地区均取得不同程度进展所致。整体

请务必阅读正文最后的中国银河证券股份有限公司免责声明。

而言,公司综合毛利率未来在烟标业务产能进一步释放以及客户逐步增加推动销售额占比继续提升的情况下将进一步降低,但烟标业务毛利率有望在公司产能扩张逐步完成后实现提升,从而在未来实现公司综合毛利率中枢的再度抬升。

2019年全年公司销售净利率为30.30%,同比提升4.69个百分点;期间综合费用率为13.28%,相比上年同期降低4.40个百分点。销售/管理(含研发)/研发/财务费用率分别为2.74%/12.55%/5.41%/-2.01%,较上年同期变化-0.02/-2.43/-0.96/-2.01个百分点。其中,销售费用较上年提升0.06亿元(YOY45.42%),主要是由于员工工资、广告宣传费、运输及仓储费用增加所致;管理费用同比增加0.08亿元(YOY21.40%),主要是由于公司研发费用相较于去年同期增加不及营收规模高速增长导致研发费用率大幅降低;至于财务费用,由于2019年8月非公开募集款项到账使得公司全年利息收入较去年同期大幅增加1331万元,从而使得公司财务费用率大幅降低。

(三) 客户资源储备充足配合产能释放助力烟标业务规模提升, 业务结构转型初步完成

2017年首次布局烟标生产线建设后,2018年公司通过收购陕西大风科技与自建产能部分投产在烟标业务方面实现了亮眼表现。截止2019年末,烟标业务受益于产能释放与高档烟标客户资源占比较高的双重利好烟标业务实现量价齐升,推动其主营业务收入占比达到51.80%,证明公司的业务结构战略转型已初步完成。鉴于烟标业务势必将成为公司主要营收来源,结合我国烟用物资供应商均采用“以销定产”的运营方式,各大烟标企业对销售端的客户资源把控与拓展便显得格外重要,并且由于烟草工业公司全国范围内有且仅有18家,使得公司烟标业务能够服务的客户资源十分稀缺且固定,进一步凸显客户资源的重要性。另外,结合我国烟草实行的专卖制度给予烟草工业公司单方面对上下游的议价能力,我们可以将烟标业务定义为十分纯粹的买方主导市场,在这种情况下公司在把控与拓展客户资源方面的核心便是无条件地满足买方各方面的诉求,通过为客户长期提供高质量产品与及时高效的服务稳固自身地位的同时,借助自身实力、经验与印象分加成努力提升自身份额并扩大影响力,从而为拓展新客户资源奠定基础。我们认为公司在烟标业务板块已经具备一定实力基础,能够为合作客户长期提供保质保量的产品与服务,并且2019年年报中公司披露的烟用接装纸业务的11家中烟公司客户资源中6家已成为公司烟标业务的客户。在客户资源方面得到保障的前提下,公司烟标业务在建产能将在未来两年内有序释放,根据公司披露生产基地产能规划以及预计施工期间,预计2020年与2021年公司将迎来产能的集中释放,助力公司烟标业务巩固自身主导地位,从而推动公司营收规模未来两年内保持高速增长。

(四) 提早布局加热不燃烧万亿市场, 均质化薄片进入专利申请阶段

公司除了布局烟用接装纸、封签纸以及烟标等传统烟用物资的生产业务外,还紧跟全球与国内烟草行业发展趋势,积极参与到Reduced Risk Product(减害烟草)中Heated-Not-Burn(加热不燃烧)产品的研发工作中。在2019年4月正式将新型烟草制品列入公司经营范围后,2019年7月公司持股70%的子公司集友广誉与重庆中烟、江苏中烟子公司江苏南通分别签订了关于开展新型烟草均质化薄片研发合作协议及备忘录。公司控股子公司集友广誉在新型烟草均质化薄片的研发及科技成果产业化方面有一定优势,目前已具备进行薄片材料配方筛选和小批量放样的条件。从公告内容对比可以发现两家甲方公司对于集友股份的合作要求存在差异,在于重庆中烟的合作中明确公司可以负责新型烟草均质化薄片材料的生产制造产业化(三年有效期),而江苏中烟的子公司负责产业化实施,集友在这份合作中仅提供技术支持(两年有效期)。另外,根据国家专利局信息披露,公司控股子公司集友广誉已经拥有两项关于均质化烟草薄片的专利处于专利申请公开阶段:1)高抗张强度均质化烟草薄片及其制备系统、制备方法;2)具有高松厚度的均质化烟草薄片及其制备方法。由此可见,集友广誉与重庆和江苏中烟之间在均质化烟草薄片领域的合

作已取得实质性进展，预计未来在这两项专利生效后，集友广誉或将进一步争取参与到均质化烟草薄片的生产环节中，并在监管部门批准国内售卖 HNB 产品后为公司增添新的营收来源。

3. 投资建议

鉴于公司 19 年年报业绩符合预期，公司 20 年与 21 年烟标业务继续受益于产能释放的利好保持高速增长。根据我们的预测，公司 2020 年烟标生产线总设计产能或可达到 200 万大箱，相较于 19 年末水平大幅增加。至于 2020 年初的新冠疫情对公司经营的影响，考虑到公司以往一季度营收占比相对较低，并且参考国家统计局披露的 2020 年 1-2 月各行业利润增速情况中烟草行业制品行业增加值同比正增长 6.9% 的情况来看，我们认为新冠疫情对公司业绩影响相对较小。基于此，在不考虑未来新型烟草业务带来的营收与业绩增量的情况下，我们预计公司 2020E/2021E/2022E 年将分别实现营收 18.49/22.18/22.63 亿元，实现归母净利润 3.19/4.27/4.79 亿元，对应 PS 6.87/5.66/4.72 倍，对应 PE 30/22/20 倍，维持“推荐评级”。

4. 风险提示

在建项目不及预期的风险；卷烟销量萎缩的风险；烟标业务拓展受阻的风险。

附：1.盈利预测和估值对比

表 1：盈利预测

| | 2018 | 2019 | 2020E | 2021E | 2022E |
|--------------------|--------|--------|---------|--------|--------|
| 营业收入(单位:百万元) | 458 | 672 | 1849 | 2218 | 2263 |
| 增长率(%) | 96.00% | 46.49% | 173.62% | 19.96% | 2.02% |
| 归属母公司股东净利润(单位:百万元) | 117 | 202 | 319 | 427 | 479 |
| 增长率(%) | 18.42% | 74.76% | 101.58% | 36.51% | 12.82% |
| EPS(元/股) | 0.61 | 0.79 | 1.18 | 1.57 | 1.76 |
| 销售毛利率 | 47.24% | 43.76% | 43.55% | 39.30% | 40.49% |
| 净资产收益率(ROE) | 18.61% | 17.18% | 24.84% | 27.60% | 25.68% |
| 市盈率(P/E) | 41.93 | 67.00 | 30.05 | 22.47 | 20.05 |
| 市净率(P/B) | 7.03 | 8.00 | 6.87 | 5.66 | 4.72 |
| 市销率(P/S) | 12.07 | 16.14 | 5.19 | 4.33 | 4.24 |

资料来源：公司财务报表，中国银河证券研究院整理及预测（股价为2020年4月7日收盘价）

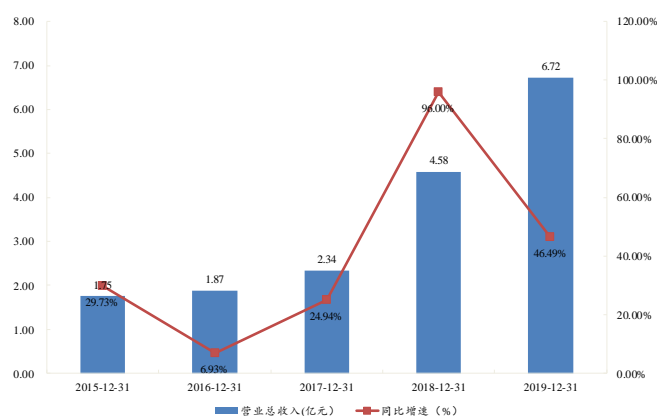
表 2：可比公司最新估值情况

| 境内可比公司 | | | | | | |
|--------|------|------|-------|------|------|------|
| | 劲嘉股份 | 东风股份 | 金时科技 | 新宏泽 | 均值 | 中位数 |
| PE | 17 | 12 | 48 | 38 | 29 | 28 |
| PB | 2.10 | 2.25 | 6.42 | 5.66 | 4.11 | 3.96 |
| PS | 3.88 | 2.76 | 14.00 | 5.34 | 6.50 | 4.61 |
| 境外可比公司 | | | | | | |
| | 贵联控股 | 天臣控股 | 嘉耀控股 | 均值 | 中位数 | |
| PE | 8 | (4) | (41) | 8 | 8 | |
| PB | 0.34 | 0.57 | 2.23 | 1.05 | 0.57 | |
| PS | 0.66 | 0.50 | 0.79 | 0.65 | 0.66 | |

资料来源：Wind，中国银河证券研究院整理

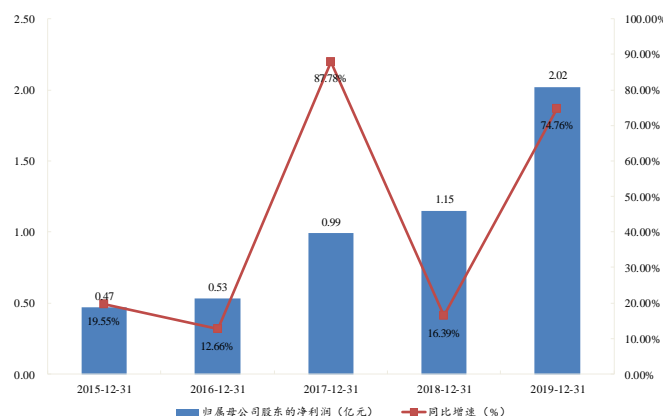
2.公司整体经营运行状况跟踪

图 1：2015-2019 年营业收入(亿元)及同比(%)



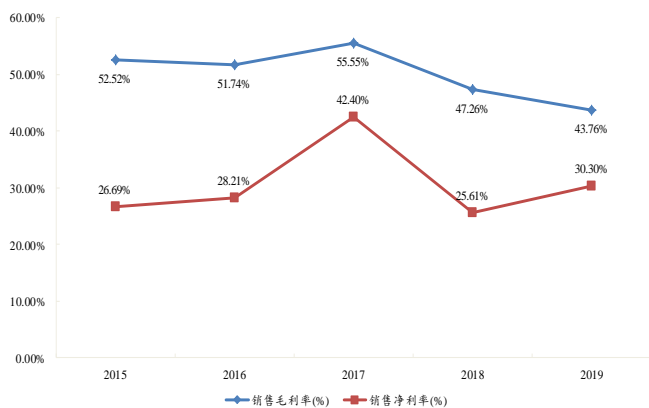
资料来源：公司公告，中国银河证券研究院整理

图 2：2015-2019 年归母净利润(亿元)及同比(%)



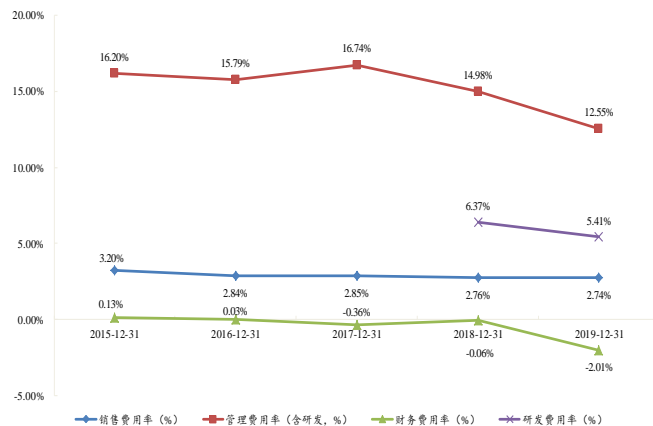
资料来源：公司公告，中国银河证券研究院整理

图 3: 2015-2019 年毛利率(%)和净利率(%)变动情况



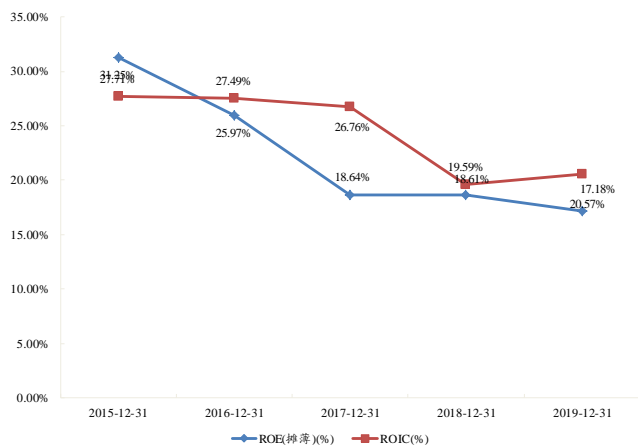
资料来源: 公司公告, 中国银河证券研究院整理

图 4: 2015-2019 年期间费用率(%)变动情况



资料来源: 公司公告, 中国银河证券研究院整理

图 5: 2015-2019 年 ROE(%)及 ROIC(%)变动情况



资料来源: 公司公告, 中国银河证券研究院整理

表 3: 集友股份营业收入构成

| 2019 年 | | | 2018 年 | | |
|--------|----------------|--------|--------|----------------|--------|
| 分产品 | 营业收入 | 毛利率(%) | 分产品 | 营业收入 | 毛利率(%) |
| 烟用接装纸 | 316,266,843.85 | 53.86 | 烟用接装纸 | 296,349,688.76 | 54.7 |
| 烟用封签纸 | 3,120,668.75 | 50.34 | 烟用封签纸 | 3,626,731.07 | 50.03 |
| 电化铝 | 2,633,630.76 | 51.67 | 电化铝 | 100,870.56 | 33.88 |
| 烟标 | 346,714,744.41 | 34.27 | 烟标 | 157,174,703.99 | 33.12 |
| 其他 | 539,154.79 | 57.42 | | | |
| 主营业务收入 | 669,275,042.56 | | 主营业务收入 | 457,251,994.38 | |

资料来源: 公司公告, 中国银河证券研究院整理

表 4: 集友股份各产品产销情况统计表

| 主要产品 | 单位 | 生产量 | 销售量 | 库存量 | 生产量比上年增减(%) | 销售量比上年增减(%) | 库存量比上年增减(%) |
|-------|-----|---------------|--------------|--------------|-------------|-------------|-------------|
| 烟用接装纸 | 千克 | 4,459,788.06 | 4,907,392.28 | 307,722.57 | 3.75 | 3.28 | -59.26 |
| 烟用封签纸 | 千克 | 20,456.05 | 27,935.99 | 6,520.11 | -42.05 | -25.31 | -53.43 |
| 电化铝 | 平方米 | 46,470,259.15 | 3,353,569.00 | 5,709,709.90 | 25.55 | 3,025.72 | 20.69 |

| | | | | | | | |
|----|-----|-------|-------|------|-------|--------|--------|
| 烟标 | 万大箱 | 44.28 | 46.08 | 5.82 | 64.28 | 107.22 | -23.59 |
|----|-----|-------|-------|------|-------|--------|--------|

资料来源：公司公告，中国银河证券研究院整理

3. 重大事项进展跟踪

表 5: 集友股份 2019 年第四季度至今重大事项进展

| 事件类型 | 内容 |
|-------------------------------------|--|
| 关于获得政府补助的公告 | 2019 年 1 月 1 日至 2019 年 11 月 30 日，本公司及其下属子公司共计获得的政府补助金额为 3114.98 万元，其中与资产相关的政府补助金额为 146.61 万元，与收益相关的政府补助金额为 2968.37 万元 |
| 安徽集友新材料股份有限公司 2019 年限制性股票激励计划首次授予事项 | 本次权益以每股 17.79 元的授予价格授予数量为 548.21 万股，占公司股本总额的 2.06%。本激励计划首次授予的激励对象共计 26 人，包括公司公告本激励计划草案时在公司（含子公司及控股子公司）任职的公司董事、高级管理人员、核心管理人员及核心骨干人员等，不包括独立董事和监事。本激励计划涉及的标的股票来源为公司向激励对象定向发行公司 A 股普通股。本激励计划有效期自限制性股票授予登记完成之日起至激励对象获授的限制性股票全部解除限售或回购注销之日止，最长不超过 48 个月。 |
| 首次公开发行限售股上市流通公告 | 2020 年 1 月 17 日，本次上市流通的限售股属于首次公开发行限售股，共涉及 1 名自然人股东，限售期为自公司股票上市之日起三十六个月。本次限售股上市流通数量为 1.21 亿股，将于 2020 年 1 月 31 日（原应于 1 月 24 日解除限售，因 1 月 24 日至 1 月 30 日为法定节假日，故顺延至 1 月 31 日解除限售）上市流通。非公开发行完成后，本次限售股上市流通的有关股东持有限售股占公司总股本比例由 48.75% 变更为 45.34%。 |
| 关于公司独立董事辞职的公告 | 2020 年 2 月 13 日，安徽集友新材料股份有限公司董事会于 2020 年 2 月 12 日收到公司独立董事黄勋云先生提交的书面辞职报告。黄勋云先生因个人发展原因，申请辞去公司第二届董事会独立董事以及相关委员会职务，辞职后不再在公司担任其他任何职务。 |

资料来源：公司公告，中国银河证券研究院整理

4. 公司发展战略与经营计划情况跟踪

表 6: 集友股份 2018-2019 年年报中发展战略与经营计划情况跟踪

| | 2018 年对于 2019 年的规划 | 2019 年对于 2020 年的规划 |
|------|---|--|
| 发展战略 | <p>公司成立于 1998 年，自成立起即专注于烟用接装纸的研发、生产及销售，是国内较早的烟用接装纸专业供应商之一。2017 年 6 月，公司开始进入烟标领域，迈向公司发展的新时代。公司始终贯彻以创新为先导，以优质新颖的产品和专业高效的服务满足客户的个性化需求，致力于成为国内一流的以烟草包装材料为主导产品的专业包装印刷类企业。</p> <p>未来三年，公司将围绕“成为国内一流的以烟草包装材料为主导产品的专业包装印刷类企业”的发展战略，聚焦烟用接装纸和烟标两项具体产品，实现公司进一步发展壮大。</p> <p>烟用接装纸方面，公司将继续以中高档烟用接装纸产品的设计、研发、生产与销售为主要经营方向，继续实施以创新为先导的理念，通过技术改造提升公司的装备水平，扩大公司的烟用接装纸产能，以服务更多的卷烟企业，继续保持和扩大公司在烟用接装纸行业</p> | <p>公司成立于 1998 年，自成立起即专注于烟用接装纸的研发、生产及销售，是国内较早的烟用接装纸专业供应商之一。2017 年 6 月，公司开始进入烟标领域，迈向公司发展的新时代。公司始终贯彻以创新为先导，以优质新颖的产品和专业高效的服务满足客户的个性化需求，致力于成为国内一流的以烟草包装材料为主导产品的专业包装印刷类企业。</p> <p>公司将围绕“成为国内一流的以烟草包装材料为主导产品的专业包装印刷类企业”的发展战略，聚焦烟用接装纸和烟标两项具体产品，实现公司进一步发展壮大。</p> <p>烟用接装纸方面，公司将继续以中高档烟用接装纸产品的设计、研发、生产与销售为主要经营方向，继续实施以创新为先导的理念，通过技术改造提升公司的装备水平，扩大公司的烟用接装纸产能，以服务更多的卷烟企业，继续保持和扩大公司在烟用接装纸行业</p> |

请务必阅读正文最后的中国银河证券股份有限公司免责声明。

的优势地位。

烟标方面，是未来三年公司将重点推进的卷烟包装材料产品。在烟草包装材料的各个领域，烟标的需求与烟用接装纸的需求在数量上是配套的，在价值上大约是烟用接装纸的10倍。在实现“成为国内一流的以烟草包装材料为主导产品的专业包装印刷类企业”的战略目标过程中，进军烟标生产领域，是公司的必然选择。2017年6月，经公司2017年第二次临时股东大会批准，公司变更部分募集资金投向，投资于烟标生产线建设项目，开始涉足烟标领域，迈进发展的新时代。

2018年2月，公司以自有资金收购陕西大风印务科技有限公司（以下简称“大风科技”），进一步做大烟标业务。目前，公司新建的烟标生产线已开始投产，公司与并购的大风科技也实现全面融合，具备了进一步做大烟标业务的基本条件。依托公司管理团队丰富的烟草行业经营经验和公司在烟用接装纸方面的客户资源，加大协同营销力度，扩大产品销售。结合公司2018年非公开发行股票募集资金投资项目的实施，进一步提升公司研发创新能力，完善并提高公司的装备水平和产能规模，抓住烟草行业提升产品结构和鼓励创新的有利时机，实现烟标业务的快速做大做强。

经营计划

（一）技术创新与研发计划

围绕公司的战略目标，集中实施公司的技术开发战略，使公司在烟用接装纸、烟标的相关领域，包括承印物、印刷、油墨等技术领域形成扎实、雄厚的技术基础和技术积累，是保持和提高公司市场竞争能力、增强发展后劲的重要手段，是公司技术创新体系的核心。

在技术研发方面，公司将持续追踪国内外市场动态信息和技术前沿，以市场需求为导向，进行新技术、新产品、新工艺、新材料、新装备的研究与开发，在新产品、新技术、新材料、新工艺等若干方面形成创新成果，不断地推出个性化、系列化的产品，形成具有自主知识产权的主导产品和专有技术。秉承公司以创新为先导的理念，持续提升企业技术创新能力和市场盈利能力，全面提升企业核心竞争力。报告期内公司拟设立控股子公司集友广誉便是公司推进技术研发创新的重要举措，公司通过与昆明旭光科技有限公司在新型烟草制品业务相关技术、工艺、装备、产品等相关方面的合作，为烟草行业提供整体技术解决方案，推动新型烟草工艺技术和装备创新和技术推广应用。

在创意方面，烟用接装纸和烟标作为卷烟包装材料，是卷烟产品文化内涵的基础载体，是重要的装饰、防伪功能载体。由于烟标的外在性和面积大，烟标受到了各大烟草企业的重视，公司将加大创意人才的引进力度，加大在创意方面的投入，助力公司业务的拓展。

的优势地位。

烟标是公司重点推进的卷烟包装材料产品。在烟草包装材料的各个领域，烟标的需求与烟用接装纸的需求在数量上是配套的，在价值上大约是烟用接装纸的10倍。在实现“成为国内一流的以烟草包装材料为主导产品的专业包装印刷类企业”的战略目标过程中，进军烟标生产领域，是公司的必然选择。目前，公司依托管理团队丰富的行业经验和在烟用接装纸方面的客户资源，逐步加大协同营销力度，不断提高烟标的产销能力。

（一）技术创新与研发计划

围绕公司的战略目标，集中实施公司的技术开发战略，使公司在烟用接装纸、烟标的相关领域，包括承印物、印刷、油墨等技术领域形成扎实、雄厚的技术基础和技术积累，是保持和提高公司市场竞争能力、增强发展后劲的重要手段，是公司技术创新体系的核心。

在技术研发方面，公司将持续追踪国内外市场动态信息和技术前沿，以市场需求为导向，进行新技术、新产品、新工艺、新材料、新装备的研究与开发，在新产品、新技术、新材料、新工艺等若干方面形成创新成果，不断地推出个性化、系列化的产品，形成具有自主知识产权的主导产品和专有技术。秉承公司以创新为先导的理念，持续提升企业技术创新能力和市场盈利能力，全面提升企业核心竞争力。报告期内公司设立控股子公司集友广誉便是公司推进技术研发创新的重要举措，公司通过与昆明旭光科技有限公司在新型烟草制品业务相关技术、工艺、装备、产品等相关方面的合作，为烟草行业提供整体技术解决方案，推动新型烟草工艺技术和装备创新和技术推广应用。

在创意方面，烟用接装纸和烟标作为卷烟包装材料，是卷烟产品文化内涵的基础载体，是重要的装饰、防伪功能载体。由于烟标的外在性和面积大，烟标受到了各大烟草企业的重视，公司将加大创意人才的引进力度，加大在创意方面的投入，助力公司业务的拓展。

同时，公司作为烟用接装纸方面的优势企业，公司也将发挥这方面的优势，注重烟用接装纸和烟标在创意设计方面的协同，实现烟用接装纸和烟标的互相促进和协同发展。

(二) 市场开发及营销计划

烟用接装纸与烟标同属于烟草包装材料行业，下游客户均为卷烟生产企业，具有共同的客户基础。客户对烟用接装纸和烟标均对供应商的供货能力和质量保障体系具有类似的要求，采购决策部门和决策程序基本相同，因此公司的烟用接装纸和烟标销售具有协同性。公司自成立起即专注于烟用接装纸业务，目前已向全国 18 家省级中烟工业公司中的 9 家销售烟用接装纸，主要客户包括云南中烟、安徽中烟、陕西中烟、四川中烟、河北中烟、福建中烟、江西中烟、甘肃烟草等多家省级中烟公司。鉴于烟用接装纸和烟标销售的协同性，公司将通过协同效应，发展壮大公司的烟标业务规模。短期内主要是烟用接装纸带动烟标，远期实现烟用接装纸和烟标互相促进和协同发展。

在组织保障上，公司对原销售团队、大风科技销售团队、麒麟福牌销售团队进行整合，并针对烟标引进具有丰富行业经验的销售队伍，融合为统一的营销中心，充分发挥每个销售人员的优势，在公司统一领导下，整体实施公司的烟用接装纸及烟标营销工作，提高协同效应。

(三) 人力资源发展计划

人力资源是企业持续发展的基础和保障，公司将根据现有业务经营规模扩张和投资项目逐步达产的需要，多渠道引进高素质的经营管理人才和能力强的专业技术人才，优化人才结构。公司下一步将重点引进发展所需的内部管理人员、技术开发人员和市场营销人员，聘请具有实践经验和专业能力的高级管理人才、资本运作人才，大力引进学科带头人和专家型高级人才，使公司形成一支能够适应市场竞争和公司发展需求的人才队伍。

公司将进一步完善人才激励、约束机制，给予优秀人才更大的发展空间。公司将完善岗位责任制和绩效评价体系，建立有序的岗位竞争、激励、淘汰机制，增加岗位流动性，充分发挥员工的主观能动性，并为员工提供提升职业发展的空间与平台。

(四) 筹资计划

本公司将根据业务发展及优化资本结构的需要，选择适当的股权融资和债权融资组合，以满足公司可持续发展所需要的资金，实现企业价值最大化。一方面，公司将集中精力用好募集资金，满足公司产能扩充、产品开发的需要，以规范的运作、科学的管理、持续的增长、丰厚的回报给投资者以信心；另一方面，公

同时，公司作为烟用接装纸方面的优势企业，公司也将发挥这方面的优势，注重烟用接装纸和烟标在创意设计方面的协同，实现烟用接装纸和烟标的互相促进和协同发展。

公司顺应烟草行业创新驱动战略，着手布局新型烟草相关新技术、新工艺、新装备的研究。集友广誉将作为公司重要的新型烟草相关新技术、新工艺、新装备的研究和资源集成与整合平台，为烟草行业提供整线技术集成和相关技术服务，推动新型烟草工艺技术和装备创新和技术推广应用。

(二) 市场开发及营销计划

烟用接装纸与烟标同属于烟草包装材料行业，下游客户均为卷烟生产企业，具有共同的客户基础。客户对烟用接装纸和烟标均对供应商的供货能力和质量保障体系具有类似的要求，采购决策部门和决策程序基本相同，因此公司的烟用接装纸和烟标销售具有协同性。公司自成立起即专注于烟用接装纸业务，**目前公司已经与云南中烟、安徽中烟、陕西中烟、四川中烟、重庆中烟、河北中烟、福建中烟、江西中烟、甘肃烟草、蒙昆、山昆等多家中烟公司建立了稳定的合作关系。**在烟标方面，**公司已在安徽中烟、云南中烟、陕西中烟、重庆中烟、湖北中烟、江苏中烟、蒙昆、山昆、黑龙江烟草、海南红塔、红塔辽宁等多家中烟公司的烟标产品招标中中标，具备进一步做大烟标业务的基本条件。**鉴于烟用接装纸和烟标销售的协同性，公司将通过协同效应，发展壮大公司的烟标业务规模。短期内主要是烟用接装纸带动烟标，远期实现烟用接装纸和烟标互相促进和协同发展。

在组织保障上，公司对原销售团队、大风科技销售团队、麒麟福牌销售团队进行整合，并针对烟标引进具有丰富行业经验的销售队伍，融合为统一的营销中心，充分发挥每个销售人员的优势，在公司统一领导下，整体实施公司的烟用接装纸及烟标营销工作，提高协同效应。

(三) 人力资源发展计划

人力资源是企业持续发展的基础和保障，公司将根据现有业务经营规模扩张和投资项目逐步达产的需要，多渠道引进高素质的经营管理人才和能力强的专业技术人才，优化人才结构。公司下一步将重点引进发展所需的内部管理人员、技术开发人员和市场营销人员，聘请具有实践经验和专业能力的高级管理人才、资本运作人才，大力引进学科带头人和专家型高级人才，使公司形成一支能够适应市场竞争和公司发展需求的人才队伍。

公司将进一步完善人才激励、约束机制，给予优秀人才更大的发展空间。公司将完善岗位责任制和绩效评

司也将视具体情况，辅以银行贷款、公司债券等债权融资方式，以保持公司合理的资本结构。

(五) 收购兼并计划

随着规模的扩大，实力的增强，公司将充分依托资本市场，按照优势互补、扩大经营、增加收益和降低风险的原则，充分考虑产、供、销的整体布局，采用在行业内投资参股、收购兼并等方式，在国内外纵向或横向收购相关上下游企业或烟草包装材料相关企业，形成衍生的产业链条，实现低成本扩张，实现产品经营与资本运营、产业资本与金融资本的结合。

价体系，建立有序的岗位竞争、激励、淘汰机制，增加岗位流动性，充分发挥员工的主观能动性，并为员工提供提升职业发展的空间与平台。

(四) 筹资计划

本公司将根据业务发展及优化资本结构的需要，选择适当的股权融资和债权融资组合，以满足公司可持续发展所需要的资金，实现企业价值最大化。一方面，公司将集中精力用好募集资金，满足公司产能扩充、产品开发的需要，以规范的运作、科学的管理、持续的增长、丰厚的回报给投资者以信心；另一方面，公司也将视具体情况，辅以银行贷款、公司债券等债权融资方式，以保持公司合理的资本结构。

(五) 收购兼并计划

随着规模的扩大，实力的增强，公司将充分依托资本市场，按照优势互补、扩大经营、增加收益和降低风险的原则，充分考虑产、供、销的整体布局，采用在行业内投资参股、收购兼并等方式，在国内外纵向或横向收购相关上下游企业或烟草包装材料相关企业，形成衍生的产业链条，实现低成本扩张，实现产品经营与资本运营、产业资本与金融资本的结合。

- 风险提示**
- 1、 客户集中度较高的风险；
 - 2、 主要原材料价格波动的风险；
 - 3、 市场竞争加剧的风险；
 - 4、 产业政策的风险；

- 1、 客户集中度较高的风险；
- 2、 主要原材料价格波动的风险；
- 3、 市场竞争加剧的风险；
- 4、 产业政策的风险；

资料来源：公司公告，中国银河证券研究院整理

注：其中删除线内容为相较针对 2019 年的业务规划，针对 2020 年不再提及的内容；加粗内容为针对 2020 年的新补充部分。

5. 公司前十大股东情况跟踪

表 7：集友股份前十大股东情况（更新自 2019 年年报）

| 排名 | 股东名称 | 方向 | 持股数量 (万股) | 持股数量变 动(万股) | 占总股本 比例 (%) | 持股比例 变动 (%) | 股本性质 |
|----|------------------------|----|--------------|----------------|----------------|----------------|---------|
| 1 | 徐善水 | 不变 | 12066.60 | 0.00 | 45.34 | - | 境内自然人 |
| 2 | 余永恒 | 不变 | 1299.48 | 0.00 | 4.88 | - | 境内自然人 |
| 3 | 姚发征 | 不变 | 1299.48 | 0.00 | 4.88 | - | 境内自然人 |
| 4 | 孙志松 | 不变 | 1113.84 | 0.00 | 4.19 | - | 境内自然人 |
| 5 | 杨二果 | 不变 | 742.56 | 0.00 | 2.79 | - | 境内自然人 |
| 6 | 严书诚 | 不变 | 742.56 | 0.00 | 2.79 | - | 境内自然人 |
| 7 | 姚晓华 | 不变 | 463.82 | 0.00 | 1.74 | - | 境内自然人 |
| 8 | 宁波燕园高翔投资合伙企业(有限合伙) | 不变 | 454.55 | 0.00 | 1.71 | - | 境内非国有法人 |
| 9 | 中国建设银行股份有限公司企业年金计划-中国工 | 新进 | 437.63 | 437.63 | 1.64 | 1.64 | 境内非国有法人 |

| | | | | | | | |
|-----------|-----|----|----------|--------|-------|-------|-------|
| 商银行股份有限公司 | | | | | | | |
| 10 | 杨立新 | 减少 | 414.57 | -49.53 | 1.56 | -0.19 | 境内自然人 |
| 合计 | | | 19035.09 | | 71.52 | | |

资料来源：公司公告，中国银河证券研究院整理

评级标准

银河证券行业评级体系：推荐、谨慎推荐、中性、回避

推荐：是指未来6—12个月，行业指数（或分析师团队所覆盖公司组成的行业指数）超越交易所指数（或市场中主要的指数）平均回报20%及以上。该评级由分析师给出。

谨慎推荐：行业指数（或分析师团队所覆盖公司组成的行业指数）超越交易所指数（或市场中主要的指数）平均回报。该评级由分析师给出。

中性：行业指数（或分析师团队所覆盖公司组成的行业指数）与交易所指数（或市场中主要的指数）平均回报相当。该评级由分析师给出。

回避：行业指数（或分析师团队所覆盖公司组成的行业指数）低于交易所指数（或市场中主要的指数）平均回报10%及以上。该评级由分析师给出。

银河证券公司评级体系：推荐、谨慎推荐、中性、回避

推荐：是指未来6—12个月，公司股价超越分析师（或分析师团队）所覆盖股票平均回报20%及以上。该评级由分析师给出。

谨慎推荐：是指未来6—12个月，公司股价超越分析师（或分析师团队）所覆盖股票平均回报10%—20%。该评级由分析师给出。

中性：是指未来6—12个月，公司股价与分析师（或分析师团队）所覆盖股票平均回报相当。该评级由分析师给出。

回避：是指未来6—12个月，公司股价低于分析师（或分析师团队）所覆盖股票平均回报10%及以上。该评级由分析师给出。

李昂，商贸零售行业分析师。2014年7月加盟银河证券研究院从事社会服务行业研究工作，2016年7月转型商贸零售行业研究。英国埃塞克斯大学学士，英国伯明翰大学硕士。本人具有中国证券业协会授予的证券投资咨询执业资格并注册为证券分析师，承诺以勤勉的职业态度，独立、客观地出具本报告。本报告清晰地反映本人的研究观点。不曾因，不因，也将不会因本报告中的具体推荐意见或观点而直接或间接接受到任何形式的补偿。承诺不利用自己的身份、地位和执业过程中所掌握的信息为自己或他人谋取私利。

免责声明

本报告由中国银河证券股份有限公司（以下简称银河证券，银河证券已具备中国证监会批复的证券投资咨询业务资格）向其机构客户和认定为专业投资者的个人客户（以下简称客户）提供，无意针对或打算违反任何地区、国家、城市或其它法律管辖区域内的法律法规。除非另有说明，所有本报告的版权属于银河证券。未经银河证券事先书面授权许可，任何机构或个人不得更改或以任何方式发送、传播或复印本报告。

本报告所载的全部内容只提供给客户做参考之用，并不构成对客户的投资建议，并非作为买卖、认购证券或其它金融工具的邀请或保证。银河证券认为本报告所载内容及观点客观公正，但不担保其内容的准确性或完整性。客户不应单纯依靠本报告而取代个人的独立判断。本报告所载内容反映的是银河证券在最初发表本报告日期当日的判断，银河证券可发出其它与本报告所载内容不一致或有不同结论的报告，但银河证券没有义务和责任去及时更新本报告涉及的内容并通知客户。银河证券不对因客户使用本报告而导致的损失负任何责任。

银河证券不需要采取任何行动以确保本报告涉及的内容适合于客户。银河证券建议客户如有任何疑问应当咨询证券投资顾问并独自进行投资判断。本报告并不构成投资、法律、会计或税务建议或担保任何内容适合客户，本报告不构成给予客户个人咨询建议。

本报告可能附带其它网站的地址或超级链接，对于可能涉及的银河证券网站以外的地址或超级链接，银河证券不对其内容负责。本报告提供这些地址或超级链接的目的纯粹是为了客户使用方便，链接网站的内容不构成本报告的任何部份，客户需自行承担浏览这些网站的费用或风险。

银河证券在法律允许的情况下可参与、投资或持有本报告涉及的证券或进行证券交易，或向本报告涉及的公司提供或争取提供包括投资银行业务在内的服务或业务支持。银河证券可能与本报告涉及的公司之间存在业务关系，并无需事先或在获得业务关系后通知客户。

银河证券无需因接收人收到本报告而视其为客户。若您并非银河证券客户中的机构专业投资者，为保证服务质量、控制投资风险、应首先联系银河证券机构销售部门或客户经理，完成投资者适当性匹配，并充分了解该项服务的性质、特点、使用的注意事项以及若不当使用可能带来的风险或损失，在此之前，请勿接收或使用本报告中的任何信息。除银河证券官方网站外，银河证券并未授权任何公众媒体及其他机构刊载或者转发公司发布的证券研究报告。特提醒公众投资者慎重使用未经授权刊载或者转发的本公司证券研究报告。

所有在本报告中使用的商标、服务标识及标记，除非另有说明，均为银河证券的商标、服务标识及标记。

银河证券版权所有并保留一切权利。

联系

中国银河证券股份有限公司研究院

深圳市福田区金田路 3088 号中洲大厦 20 层

上海浦东新区富城路 99 号震旦大厦 31 层

北京市西城区金融街 35 号国际企业大厦 C 座

公司网址：www.chinastock.com.cn

机构请致电：

深广地区：崔香兰 0755-83471963 cuixianglan@chinastock.com.cn

上海地区：何婷婷 021-20252612 hetingting@chinastock.com.cn

北京地区：耿尤繇 010-66568479 gengyouyou@chinastock.com.cn