

证券代码：002969
债券代码：127042

证券简称：嘉美包装
债券简称：嘉美转债

嘉美食品包装（滁州）股份有限公司

2024 年度业绩说明会投资者关系活动记录表

投资者关系活动类别	☐ 特定对象调研 ☐ 分析师会议 ☐ 媒体采访 ☒ 业绩说明会 ☐ 新闻发布会 ☐ 路演活动 ☐ 现场参观 ☐ 其他
参与单位名称及人员姓名	嘉美包装 2024 年度业绩说明会采用网络远程方式进行，面向全体投资者
时间	2025 年 5 月 7 日 15:00-17:00
地点	深圳证券交易所“互动易平台” http://irm.cninfo.com.cn “云访谈”栏目
上市公司接待人员姓名	主持人：嘉美包装 董事长，总经理：陈民 董事，副总经理，董事会秘书：陈强 财务负责人：季中华 独立董事：何冰玉
投资者关系活动主要内容介绍	首先，由公司接待人员对公司整体情况作了简要介绍。 2024 年度，公司进入重启上市时制订的三年发展目标的第二年。面对复杂多变、困难的外部环境，公司练好“内功”，调整结构、拓展市场、控制成本；充分消化股改后历年来使用留存收益和募集资金持续进行的资本性开支；完善 OEM 业务能力，打造好“全产业链的饮料服务”平台；应对饮料市场趋势和消费者需求的持续迭代，在降低风险、保持稳定的同时促进自身更好的和可持续的发展。 “全产业链饮料服务”平台进入发展轨道，新客户、新市场、新商业模式下的订单已形成规模效益、并具有可持续性。平台战略已覆盖了市场热销饮料品项（含果冻汽水、燕麦奶、厚椰乳、椰奶、椰子水、豆奶、咖啡、含汽饮料、汽泡酒、果汁等细分领域）里的初创品牌、网红品牌、跨

证券代码：002969
债券代码：127042

证券简称：嘉美包装
债券简称：嘉美转债

	界品牌；新零售、连锁茶饮的自有产品、白牌产品；传统头部饮料品牌的新品项等一批潜力客户，部分头部客户订单数量和订单频率增长明显，平台代工灌装的商业模式发展态势良好，有望达到盈亏平衡点并成为公司新的盈利增长点；并发挥增强客户粘性的战略意义，为与潜力客户、潜力品项的深度和全方位持续合作、共同成长提供新动力。 传统核心优势业务订单数量稳定在正常可比年份平均水平、奠定公司可持续发展的基础。在植物蛋白饮料、含乳饮料、混合蛋白饮料、凉茶等细分领域的传统核心客户中，公司在部分客户供应链中所占份额比重稳中有进；部分传统核心客户终端市场明显增长带动公司订单增长；核心客户的各业务板块交叉销售有明显进展。新拓展的能量饮料领域里的头部品牌客户、植物蛋白饮料新兴品项的头部客户都实现了持续规模化的订单交付；募投项目新增产能开工率达到行业平均水平；公司出口业务也取得了突破。客户、订单结构调整效果显著，在降低风险的同时、总体订单数量稳定在正常可比年份平均水平。传统核心优势业务的稳定是公司可持续性发展的良好保证。 2024 年度，公司“全产业链的中国饮料服务平台”战略稳步推进，传统核心客户增量、新客户、新产品、新业务发展态势良好，传统核心业务结构调整效果显著，第一大客户占比、单一大客户依赖风险显著降低。公司团队将继续努力推进“再创新高”的战略目标。 2025 年第一季度，在饮料行业“小年”（春节旺季落在 2025 年的天数少）和饮料礼品消费场景需求不振的困难的外部环境下，公司练好“内功”，调整结构、控制成本；推进核心客户的各业务板块交叉销售和出口业务；完善 OEM 业务能力；充分消化股改后历年来使用留存收益和募集资金持续进行的资本性开支；打造好“全产业链的饮料服务”平台，应对饮料市场趋势和消费者需求的持续迭代，各项新业务、新市场、新客户增量基本弥补了存量缺口。一季度，公司业绩虽然与去年同期有较大幅度下降、但仍稳定在“小年”的正常平均水准，同时第一大客户占比、单一大客户依赖风险显著降低。 “全产业链饮料服务”平台继续发展，新客户、新市场、新商业模式
--	---

证券代码：002969
债券代码：127042

证券简称：嘉美包装
债券简称：嘉美转债

	下的增量订单已形成规模效益、并具有可持续性。平台战略已覆盖了市场热销饮料品项（含果冻汽水、燕麦奶、厚椰乳、椰奶、椰子水、豆奶、咖啡、含汽饮料、汽泡酒、果汁等细分领域）里的初创品牌、网红品牌、跨界品牌；新零售、连锁茶饮的自有产品、白牌产品；传统头部饮料品牌的新品项等一批潜在客户。部分头部客户订单数量和订单频率增长明显，平台代工灌装的商业模式发展态势良好，有望成为公司新的盈利增长点；并发挥增强客户粘性的战略意义，为与潜在客户、潜力品项的深度和全方位持续合作、共同成长提供新动力。 传统核心优势业务订单数量稳定在“小年”平均水平、奠定公司可持续发展的基础。核心客户的各业务板块交叉销售有明显进展。公司出口业务也持续增长。在植物蛋白饮料、含乳饮料、混合蛋白饮料、凉茶等细分领域的传统核心客户中，公司在部分客户供应链中所占份额比重稳中有进；部分传统核心客户终端市场明显增长带动公司订单增长。新拓展的能量饮料领域里的头部品牌客户、植物蛋白饮料新兴品项的头部客户都实现了持续规模化的订单交付。客户、订单结构调整效果显著，在降低风险的同时、总体订单数量稳定在“小年”平均水平。传统核心优势业务的稳定是公司可持续性发展的良好保证。 2025 年第一季度，公司“全产业链的中国饮料服务平台”战略继续推进，传统核心客户增量、新客户、新产品、新业务发展态势良好，弥补了存量缺口；业务结构调整效果显著，第一大客户占比、单一大客户依赖风险显著降低。公司团队将继续努力，推进既定的战略目标。 其次，以投资者提问的方式进行了互动交流，以下为互动交流的主要内容： 问题 1：行业以后的发展前景怎样 答：预计金属包装中的二片、三片罐整体市场稳定。三片罐市场今年来的新需求来自一升三片啤酒罐，但整体规模发展程度还需观望。二片罐市场更多的机会来自海外市场的需求。无菌纸包业务的市场格局在重塑的过程中。饮料灌装代工业务既能为轻资产的成熟品牌提供策略性
--	---

证券代码：002969
债券代码：127042

证券简称：嘉美包装
债券简称：嘉美转债

	的配套代工服务，也能为新进入饮料市场的新品牌提供一站式的服务和整体解决方案，市场热销饮料品项（含果冻汽水、燕麦奶、厚椰乳、椰奶、椰子水、豆奶、咖啡、含汽饮料、汽泡酒、果汁等细分领域）里的初创品牌、网红品牌、跨界品牌；新零售、连锁茶饮的自有产品、白牌产品；传统头部饮料品牌的新品项等一批潜力客户的市场需求增长较快。 问题 2：你们行业本期整体业绩怎么样？你们跟其他公司比如何？ 答：同业可比公司各有各的情况。三片二片金属包装可比公司有 A 股的奥瑞金、昇兴、宝钢包装，港股的中粮包装，台股的吉源、福贞。其它金属包装的 A 股的华源控股和英联股份。无菌纸包可比公司有 A 股的新巨丰和港股的纷美包装。灌装业务可比上市公司有 A 股的珠海中富、紫江企业，台股的宏全和统一实业。 问题 3：公司之后的盈利有什么增长点？ 答：2024 年度，公司“全产业链的中国饮料服务平台”战略稳步推进，传统核心客户增量、新客户、新产品、新业务发展态势良好，传统核心业务结构调整效果显著，第一大客户占比、单一大客户依赖风险显著降低。2024 年度实现营业总收入约 32 亿元，归母净利润约 1.83 亿元，比去年同期增长约 19%。2025 年第一季度，在饮料行业“小年”（春节旺季落在 2025 年的天数少）和饮料礼品消费场景需求不振的困难的外部环境下，公司业绩虽然与去年同期有较大幅度下降、但仍稳定在“小年”的正常平均水准，传统核心优势业务的稳定是公司可持续性发展的良好保证，同时第一大客户占比、单一大客户依赖风险显著降低。下一步、公司将从内生和外延两个方面持续推进公司高质量成长。 内生方面、公司将专注主业，持续练好“内功”，调整结构、控制成本；推进核心客户的各业务板块交叉销售和出口业务；完善 OEM 业务能力；同时，充分消化股改后历年来使用留存收益和募集资金持续进行的资本性开支；打造好“全产业链的饮料服务”平台，应对饮料市场趋势和消费者需求的持续迭代。目前部分头部客户订单数量和订单频率增长明显，平台代工灌装的商业模式发展态势良好，有望成为公司新的盈利增长点；
--	---

证券代码：002969
债券代码：127042

证券简称：嘉美包装
债券简称：嘉美转债

	并发挥增强客户粘性的战略意义，为与潜力客户、潜力品项的深度和全方位持续合作、共同成长提供新动力。 外延方面、公司将依托上市公司的资本市场融资平台，和公司本身负债率不高的相对优势，积极响应监管部门正在推动的并购政策，寻找合适的、有协同效应的外延发展机会。 公司将继续推进“全产业链的中国饮料服务平台”战略。公司团队将继续努力，推进既定的战略目标。 问题 4：今年一季度的净利润同比下降这么多，今年的其它季度是不是会延续这种态势，公司有没有哪些具体办法扭转这种局面 答：2025 年第一季度，饮料行业“小年”（春节旺季落在 2025 年的天数少）和饮料礼品消费场景需求不振，但公司业绩与类似的小年并无较大差异，基本可以达到同样年份的平均水平。预计整年业绩也将保持稳定。 问题 5：公司本期的盈利水平如何？ 答：除了 20 和 22 年两个特殊的年份，公司的营业收入和盈利水平从 17 年股改以来一直比较稳定。基本上能保持在 30 亿左右的营业收入和 1.5 亿以上的归母净利润的水平。但结构上已经发生了较大变化，第一大客户从超过 60%的占比下降到了 30%出头的水平，单一客户依赖风险显著降低。 问题 6：饮料消费现在变化也比较大，公司的生产经营做了哪些调整来适应这种变化，如何看待未来的行业发展趋势 答：目前饮料市场的存量是比较稳定的。但中国饮料市场进入迭代周期，进入新消费替换旧供给的过程，这个过程会冒出很多新消费品牌，也会有很多老品牌迭代成新消费，品牌能做的就是加速迭代新品。在此过程中不进行重资产投入、用低成本做产品创新、尽可能的推出新品的需求在增长。未来增长的空间在于两个方向：一是新进入饮料行业的品牌新品，二是传统饮料品牌的新品。植物基、植物蛋白类饮料切合了健康潮流、是饮料新品中最被市场认同的、品类较多、成长较快。公司将继续专注于食品饮料行业，突出行业领先的一体化灌装代工的优势，深化具有“嘉美”特色的一站式的品牌孵化服务，发挥全覆盖的客户策略和稳定的客户基础优势，强化三片罐业务板块市场份额领先优势，产业链、价值链协同开发
--	---

证券代码：002969
债券代码：127042

证券简称：嘉美包装
债券简称：嘉美转债

	信息资源，吸引并导入多品牌客户进行 OEM、ODM、OBM、OCM 合作，最终达成全方位的中国饮料服务平台的战略目标。公司拥有规模化、多区域、多品种的饮料灌装服务能力，优势在于产能大、品牌覆盖面广，区域覆盖完善，已形成和积累了蛋白饮料、茶饮料、咖啡、碳酸、精酿啤酒、谷物、果汁、水等各啤酒、饮料类产品配方研发与灌装代加工服务的成熟经验。基于“全产业链的中国饮料服务平台”的理念，提供从饮料配方、新包装的研发到提供包材、灌装一体化的服务。既能为轻资产的成熟品牌提供策略性的配套代工服务，也能为新进入饮料市场的新品牌提供一站式的服务和整体解决方案。在中国饮料市场的迭代周期中，不管是哪个方向出现较大的增量或替换旧份额，在旧格局的变换中、基于公司饮料服务平台的战略，公司都能够参与其中，在与客户成长的过程中，利用自身优势成为其主要供应商。 问题 7：行业的集中度比较低，现在政策也在鼓励并购，公司有没有相关的计划，通过并购来提升市场份额 答：公司将依托上市公司的资本市场融资平台，和公司本身负债率不高、现金留充足的相对优势，积极响应监管部门正在推动的并购政策，寻找合适的、有协同效应的外延发展机会。 问题 8：去年灌装业务的毛利率下降了，是什么原因造成的，怎么提升这块业务的毛利率 答：灌装业务含专门（六个核桃）灌装代工和平台柔性灌装代工两个子板块。专门（六个核桃）灌装代工生产线有排他性，订单随着六个核桃需求而波动下滑，规模不足、毛利率下降较多。而平台柔性灌代工是公司新的业务增长点，符合近年来饮料发展的市场需求、订单规模和订单频率增长显著，也发展出了部分有显著规模效益的客户。随着规模的增加，平台业务有望跨越盈亏平衡临界点、毛利率上升明显。但总体上专门灌装的规模远超平台灌装，平台灌装的增长尚不足以弥补专门灌装的缺口，导致灌装业务整体毛利率下降。 接待过程中，公司严格按照《信息披露管理制度》等规定，保证信息
--	---

证券代码：002969

证券简称：嘉美包装

债券代码：127042

债券简称：嘉美转债

	披露的真实、准确、完整、及时、公平，没有出现未公开重大信息泄露等情况。
附件清单（如有）	无
日期	2025 年 5 月 7 日