

嘉美食品包装（滁州）股份有限公司

2025 年半年度业绩预告

本公司及董事会全体成员保证信息披露的内容真实、准确和完整，没有虚假记载、误导性陈述或重大遗漏。

一、 本期业绩预告的情况

（一）业绩预告期间：2025 年 1 月 1 日-2025 年 6 月 30 日

（二）预计的业绩：亏损 扭亏为盈 同向上升 同向下降

项目	2025 年 1 月 1 日-2025 年 6 月 30 日	上年同期
归属于上市公司股东的净利润	盈利：1,889.51 万元-2,356.57 万元	盈利：5,736.91 万元
	比上年同期下降：67.06%-58.92%	
扣除非经营性损益后的净利润	盈利：1,560.01 万元-2,027.08 万元	盈利：5,767.47 万元
	比上年同期下降：72.95%-64.85%	
基本每股收益	盈利：0.0198 元/股至 0.0247 元/股	盈利：0.0598 元/股

二、 与会计师事务所沟通情况

本次业绩预告的相关财务数据未经注册会计师审计。

三、 业绩变动原因说明

2025 年上半年度，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；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。

公司积极推进核心客户的各业务板块交叉销售；拓展三片马口铁啤酒罐和二片铝罐越南市场出口业务等新市场；完善以 OEM 业务能力为核心的饮料服务平台；推动 OBM 业务起步；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、新客户增量弥补存量缺口。

证券代码：002969

证券简称：嘉美包装

公告编号：2025-047

债券代码：127042

债券简称：嘉美转债

2025 年上半年度，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；同时业务和客户结构调整效果显著，第一大客户占比、单一大客户依赖风险显著降低。

“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“小年”平均水平、奠定公司可持续发展的基础。同时在植物蛋白饮料、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的各业务板块交叉销售有明显进展、弥补了传统礼品需求市场下跌的缺口。公司也积极拓展三片马口铁啤酒罐和二片铝罐越南市场出口业务等新市场并取得成效。

公司与近年来部分头部的创新品牌的全方位合作的商业模式开始起步，在资本、供应链、市场等方面深度绑定、共同成长。

2025 年上半年度，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，弥补了部分存量缺口；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。

四、 其他相关说明

本次业绩预告是公司财务部门初步测算的结果，未经注册会计师审计。2025 年半年度业绩具体财务数据将在公司 2025 年半年度报告中详细披露。敬请广大投资者谨慎决策，注意投资风险。

特此公告。

证券代码：002969

证券简称：嘉美包装

公告编号：2025-047

债券代码：127042

债券简称：嘉美转债

嘉美食品包装（滁州）股份有限公司

董事会

2025年7月11日