

证券代码：002701

证券简称：奥瑞金

## 奥瑞金科技股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：2021-IR004

投资者关系活动类别	<input type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input type="checkbox"/> 现场参观	<input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 路演活动 <input checked="" type="checkbox"/> 其他
参与人员姓名	线上参与“2021年北京辖区上市公司投资者集体接待日”活动的投资者	
时间	2021年9月23日 15:00-17:00	
地点	“全景·路演天下” ( <a href="http://rs.p5w.net">http://rs.p5w.net</a> )	
上市公司接待人员姓名	财务总监 王冬 董秘 高树军	
投资者关系活动主要内容介绍	<p>公司于2021年9月23日 15:00-17:00在“全景网”网站 (<a href="http://rs.p5w.net">http://rs.p5w.net</a>) 参加“2021年北京辖区上市公司投资者集体接待日”活动。公司就投资者关心的问题进行了详细答复，问答主要内容如下：</p> <p><b>1、波尔要增持公司股票怎么没见动静呢？</b> 答：您好，根据约定，相关后续事项将在佛山土地出售安排完成后的12个月内进行安排。谢谢！</p> <p><b>2、关于宜兴生产基地，和天丝的官司，浙江高院判决结果出来了么？</b> 答：您好，公司和中国红牛的合作正常，相关案件正在审理过程当中，目前对公司生产经营不构成重大影响。谢谢！</p> <p><b>3、最近几年，上市公司和大股东之间从永新股份，澳洲项目，上海销售中心用房，上海汇茂融资租赁有限公司1.73亿关联业务，大股东是否套取上市公司的利润？</b> 答：您好，上述业务是公司根据业务发展需要，遵循市场化定价原则，并经关联交易审批流程决策后实施，不存在套取上市公司利润动机。谢谢。</p> <p><b>4、上海汇茂融资租赁有限公司作为公司大股东全资公司，与公司1.73亿关联交易为融资租赁业务，可以详细介绍该项业务吗？是否该关联交易会今后持续发生？</b></p>	

答：您好，公司与上海汇茂融资租赁有限公司之间的交易可实现资源优势互补，是公司正常生产经营业务，后续将根据公司业务发展需要而定。谢谢。

**5、两片罐对部分客户在三季度提价 3~4 分钱，是否已实施？谢谢**

答：您好，根据原材料成本变化情况，公司已调整部分产品价格，谢谢！

**6、2021 年半年报中红牛三片罐占营业收入百分比是多少？谢谢**

答：您好，上半年公司红牛业务稳步增长，由于二片罐业务并购整合、奶粉罐等类业务的发展，红牛业务占比有较明显下降。谢谢！

**7、公司从 to b 要到 to c 是有潜力的，请问快捷键品牌是否是公司的，公司是否在布局快消连锁店，或有此意图？**

答：您好，快捷键不属于上市公司所有，谢谢！

**8、来自红牛的利润占公司比重大概在多少**

答：您好，公司对红牛业务稳步增长，由于二片罐业务并购整合、奶粉罐等类业务的发展，红牛业务占比有较明显下降。谢谢！

**9、请问公司饮料发展方向以及计划，目前与大窑公司有无合作？**

答：您好，公司已开展自有品牌业务，通过“包装+”创新业务战略，充分利用奥瑞金在行业中战略前瞻研究、技术研发、商业模式设计、上下游协同发展等方面的综合能力，遵循消费文化升级方向和快消品行业市场趋势，在开发自有快消品牌的同时，推广一体化服务商业模式，形成“包装+快消”二元并进、相辅相成的互促式发展格局。目前与大窑公司尚未合作。谢谢！

**10、公司对永新和中粮的股权投资也这么久了，就一直只是保持财务投资的性质不变吗？在业务上没有什么协同性，比如共同开发客户、开发产品之类的？看到新闻说加多宝与中粮续签了 5 年，约定 70%-80%的采购额，但是最近在加多宝罐子上看到了公司的商标，请问是有合作代工之类的业务合作吗？**

答：您好，永新和中粮均为国内食品饮料行业领先的包装供应商，公司对两家公司为长期战略投资，且开展系列协同业务。加多宝为公司一体化客户，公司为其提供包装、灌装、信息化服务等。谢谢！

**11、请问铝价对财务成本影响多大**

答：您好。公司通过成本加成机制的传递、产能利用率的提升、采购策略优化、技术改造、优化资本结构等综合措施，可有效应对成本压力。

**12、我是奥瑞金长期股东，请问奥瑞金有无整合饮料市场想法，比如目前畅销的大窑饮料，公司有无合作？**

答：您好，公司目前已具备集灌装、制罐、品牌策划、智能营销等一体化代工能力，同时已启动自有品牌业务，未来将基于“包装+”战略，发挥综合平台的最大价值。目前尚未与大窑饮料开展合作。谢谢！

**13、公司自有饮料什么时候上市**

答：您好，公司自有品牌饮料目前已在奥瑞金内购商城上线。感谢您的关注。

**14、你好，请问一下铝价持续往上涨，请问对公司影响有没有偏大？**

答：您好，公司通过协商产品提价、供应商合作机制分摊成本上涨、产能利用率的提升和内部整合等措施，整体影响不会太大。谢谢！

**15、根据贵司公布的上市公司公告中的信息，贵司的全资子公司（湖北奥瑞金）向其母公司（即奥瑞金科技）提供连带担保（金额：RMB100mil）。这种子公司给母公司的担保并不多见，而且追加披露本身表明该借款额度应该是新借款，同时南京银行属于地方性商业银行，请问贵司这个操作是为了 弥补流动资金缺口？还是偿还他行借款？亦或者是什么其他原因？**

答：您好，此担保是公司年度计划内的常规事项，主要是为了优化资本结构。感谢关注。

**16、高秘书：你好，公司自营产品元良系列是以自营还是由其他公司代运营？如果自营，是否已成立新的运营公司，且目前进展如何？公众广告何时推出？**

答：您好，公司成立了饮料事业部，渠道、营销主要借助现有资源进行，并计划进一步拓展。公司自有品牌饮料目前正在筹备期，已在奥瑞金内购商城上线。感谢关注。

**17、自有品牌啤酒何时上市，计划情况如何？**

答：您好，目前可以在奥瑞金内购商城购买，请关注公司公众号“今日奥瑞金”，主页右下角点击内购商城进行选购。谢谢！

**18、请问公司对第一大客户的法律进展是否了解？**

答：您好，目前公司和中国红牛的合作完全正常，相关案件正在审理过程当中，目前为止对公司生产经营不构成重大影响。谢谢！

**19、你好，公司目前原材料成本的情况。铝价的提升，公司和主要供应商是否有长协机制，还是市场化价格拿铝。公司是否受到**

**限电影响**

答：您好，公司原材料成本受市场影响存在一定波动，公司与主要供应商已形成稳定的战略合作。公司生产工厂发生限电停机情况的比例较低，限电不会对公司生产产生明显的影响。谢谢！

**20、对于红牛商标的归属权，中国最高人民法院作出终审判决，确认“红牛”系列商标明确归属于泰国天丝医药保健有限公司。红牛中国（华彬集团）作为贵司3片罐的最大用户，目前市场上同时出现了很多的“红牛”饮料，请问贵司如何看待现在市场的乱局？今后贵司在饮料3片罐领域在贵司整体产品的配比和布局上是否有具体的对应措施？将来红牛罐是否可能会切换为铝制的两片罐？**

答：您好，公司对红牛业务保持稳定增长，无切换二片罐计划，此外，功能饮料细分市场成总体上升趋势，除红牛外，公司功能饮料客户还包括战马、东鹏、乐虎、安利、Monster等。公司在三片罐行业始终保持技术与创新的领先地位，其中奶粉罐业务在近年增长良好，上半年已在黑龙江启动与飞鹤的第二家厂中厂模式工厂。谢谢！

**21、2021 公司营业额和利润都大幅增加，有提高分红比例、加大分红力度的计划吗？**

答：您好，公司重视对投资者的合理投资回报，并将依据法律法规及监管规定的要求，结合公司生产经营情况切实履行利润分配政策。感谢您的关注。

**22、公司有回购注销部分股票的计划来提振投资者信心吗？**

答：您好，目前公司未有相关计划。谢谢。

**23、你好，2021 年上半年营业额较往年大幅增加，公司股票价格却一直一直在 6 元多徘徊。请问公司有什么提振措施吗？**

答：您好，公司的业绩与竞争力持续加强，股价涨跌受多种因素影响，公司未来将继续做好主业，用良好的业绩回报投资者，同时加强投资者沟通，传递公司价值。谢谢！

**24、请问电力在公司成本的占比明显吗？限电是否会对公司生产有比较明显的影响？**

答：答：您好，电力占公司制造成本的比例较小，公司生产工厂发生限电停机情况的比率较低，限电不会对公司生产产生明显的影响。

**25、看到公司在公众号上介绍了新饮料的推销活动，请问公司是有意进入零售业务还是仍然专注于开拓灌装综合一体化服务的新客户？**

答：您好，公司已开展自有品牌业务，通过“包装+”创新业务

	<p>战略，充分利用奥瑞金在行业中战略前瞻研究、技术研发、商业模式设计、上下游协同发展等方面的综合能力，遵循消费文化升级方向和快消品行业市场趋势，在开发自有快消品牌的同时，推广一体化服务商业模式，形成“包装+快消”双元并进、相辅相成的互促式发展格局。谢谢！</p> <p><b>26、今年金属价格涨幅较大，请问公司是否对下游客户进行了提价？公司与下游客户的议价模式大概是什么样的？</b>  答：您好，公司与下游客户的定价机制具备一定传导性，同时通过产能利用率提升、技术改造计划和等综合措施，可有效应对成本压力。谢谢！</p> <p><b>27、坐标武汉，这半年来确实华彬红牛已经越来越难在商超中找到了，请问公司仍然跟随华彬建设厂中厂模式，是否锚定了新的饮料品种？</b>  答：您好，目前公司对红牛业务保持良好发展趋势，生产基地的进一步拓展旨在满足红牛及周边客户的市场需求。谢谢！</p>
附件清单（如有）	
日期	2021年9月23日