

证券代码：002303

证券简称：美盈森

深圳市美盈森环保科技股份有限公司  
投资者关系活动记录表

编号：2012-05

投资者关系活动类别	<input checked="" type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input type="checkbox"/> 路演活动 <input checked="" type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 其他（请文字说明其他活动内容）
参与单位名称及人员姓名	安信证券股份有限公司：张妮、沈成效 广东融亨资本管理有限公司：龚显胜
时间	2012年8月28日下午15:00-16:30
地点	公司二楼会议室
上市公司接待人员姓名	公司董事会秘书黄琳、证券事务代表刘会丰
投资者关系活动主要内容介绍	<p>一、本次投资者关系活动包括现场沟通和参观展厅两部分。其中，主要沟通内容包括公司生产经营、财务指标、市场开拓、发展战略等。</p> <p>二、会议纪要：</p> <p>1、公司母公司业绩下降的原因是什么？是否会进一步下降？</p> <p>主要是包括富士康在内的部分大客户产业转移以及产品结构调整所致。</p> <p>母公司进一步下降的空间已非常有限。</p> <p>2、富士康转移的去向以及转移到其他地方的原因？</p>

	<p>富士康在国内投资的点比较多，据我们了解，主要是往内地转移。具体转移的原因，我们认为主要是基于其自身发展战略和经营策略决定的。</p> <p>3、公司上半年毛利率同比下降幅度比较大，原因是什么？</p> <p>母公司毛利率保持稳定，但销售收入却下降较多，导致母公司毛利相应减少；各子公司在投产初期因产能利用率较低、新客户合作初期一体化服务需进一步推广等原因导致毛利率与母公司相比较低，而随着产能的逐步释放，各子公司销售收入占比增加，从而导致公司合并报表销售毛利率下降。</p> <p>4、新项目的毛利率能否达到母公司的水平？</p> <p>项目投产前期，产能利用率较低、单位成本或者说固定成本率较高以及技术、服务等需要推广等因素引起毛利率水平较低，但我们认为随着各方面的加强，毛利率可逐步上升。</p> <p>5、新项目、新客户毛利率提高到正常水平需要多久时间？</p> <p>很难准确预测。因为包括一体化服务的推广等都需要较长时间的推进，很难准确估计。按照以往的经验，一般至少需要一年以上的的时间。当然对于新市场、新客户、新的产品结构能否复制过去的合作进展还存在一定的不确定性。</p> <p>6、公司在开发客户过程中主要考虑哪些因素？新客户情况？</p> <p>主要考虑订单的盈利情况，还有回款。当然，在目前新产能增加比较多的情况下，订单量也是一个重要考量因素。</p> <p>新客户主要还是以电子通讯类客户为主。</p> <p>7、公司是否为苹果提供服务？</p> <p>没有。</p> <p>8、苹果的包材都是哪些同行提供的？</p>
--	---

	<p>据了解，正隆、华彩、嘉艺以及裕同等是他们的包材或印刷供应商。</p> <p>9、重庆项目的开工率能达到多少？</p> <p>15%左右。</p> <p>10、从公司半年报上看，重庆子公司产生的销售收入最少，反而效益更好，为什么？</p> <p>重庆子公司有部分盈利主要原因是：（1）虽销售规模较小，但客户集中于电子通讯类行业，对产品品质、研发及一体化服务要求较高，因此公司产品盈利能力较强；（2）重庆子公司人员相对较少、费用较低；（3）截至目前的投资规模相对较少，折旧与摊销对成本、费用占比较少。</p> <p>11、苏州和东莞项目产能利用率情况怎样？</p> <p>如半年报所反映的，苏州和东莞项目产能释放比重庆更快。</p> <p>12、苏州和重庆的项目二期何时动工？</p> <p>都会往后推一些，现在还没有具体的投资计划时间表，主要是看一期项目的经营进展。</p> <p>13、目前的原纸成本情况如何？</p> <p>比去年略有下降，低 5%-10%这样；与 2010 年价格水平相当。</p> <p>14、当原材料成本上升时，公司能否向下游客户转嫁成本压力？</p> <p>可以跟客户沟通，经过客户认可部分可以加在产品价格上。</p> <p>15、公司未来的投资计划如何？武汉及成都项目何时开建？</p> <p>公司的投资计划需要考虑市场需求、公司发展等综合因素。就目前的情况来看，公司还是立足于把深圳本部、三个新建项目给发展好，考虑市场的情况，其他的项目往后推一些。</p>
--	--

	<p>16、公司在异地扩张过程中，会否遇到当地企业的激烈竞争压力？</p> <p>竞争一定是有的，但是同行企业之间往往还有包括客户、产品以及技术上的一些区隔，并不一定都成为竞争对手。</p>
附件清单(如有)	未提供资料。
日期	2012年8月28日