

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：2012-07

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 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	中信证券股份有限公司：蒲世林
时间	2012年11月2日下午16:00-17:00
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、本次投资者现场调研主要沟通内容包括公司生产经营、财务指标等。</p> <p>二、会议纪要：</p> <p>1、包装行业的产能如何计算？</p> <p>目前，公司产能是以平米来计算。包装行业内还存在使用克重来核算产能的方式。</p> <p>2、今年三季度，公司东莞、苏州基地盈利情况？</p> <p>三季度，东莞及苏州子公司净利润分别为436、222万元。</p> <p>3、明年是否能实现理想的产能利用率？</p> <p>按照目前东莞、苏州及重庆三个新建基地实际运营情况以及今</p>

年以来各自产能利用率的提升速度，我们认为，明年底实现较高的产能利用率是有可能的。当然，产能利用率的提升还需要由经济景气度、下游客户订单等因素综合决定，因此存在一定的不确定性。

4、三个基地客户开发情况？建设期是否已经开发还是建成以后开发？都是什么样的一些客户？

关于客户开发时点，两种情况都有。新建项目开发的客户依然以电子通讯类客户为主，但包装产品类型有所增加，以前主要是一些工业品的包装，现在已新增一些电子消费品的销售包装。或者可以这么说，新增的这部分产品外观精致度更高，包装标的物是直接面对消费者的消费品。

5、以工业品包装为主，是否受宏观经济影响比较大？

公司经营情况与宏观经济景气度存在一定的正相关关系，但是公司实际经营更直接的是与主要下游客户的经营状况相关。公司新建项目投产以来，公司不断为新增客户提供包装服务，客户集中度有所降低，一定程度提升公司抗风险能力。

6、公司是否开拓一些大的客户？

公司市场拓展定位是为电子通讯类行业一些龙头企业或比较有影响力的企业提供包装服务。除了母公司已服务多年的一些世界知名客户外，各新建项目已开始为一些新的世界知名客户提供服务。

7、公司下游客户一般会选择几家包装供应商？

并不都一样，有选择一家供应商的，但基本上选择两家以上包材供应商的比较多。

8、毛利率比合兴包装高的原因？

主要是服务的客户以及提供的产品结构不同所致。

	<p>9、电子通讯类产品的包材毛利率情况波动大吗？</p> <p>根据公司近年来经营的电子通讯类包装产品的情况来看，其毛利率水平较为稳定。</p> <p>10、公司产品附加值主要体现在什么地方？</p> <p>公司产品附加值主要来源于研发设计和一体化服务能力，通过与客户实现无缝对接，深入了解客户需求，然后借助设计创新和优化服务来为客户创造价值，最终实现共赢。</p> <p>11、除了美盈森提供这种设计服务以外，其他的竞争对手是否也提供类似的设计和服务？</p> <p>我们认为行业中存在其他企业采用类似经营模式的情形，但是不同企业之间的服务模式存在一定的区别，这种技术和服务也并不存在绝对的壁垒。当然，除了提供技术和服务外，高端的制造工艺和技术也是我们的优势。</p> <p>12、公司物流服务是怎样的？</p> <p>主要是通过外包、集中管理的方式。</p> <p>13、未来，包装行业集中度能否持续提升？</p> <p>我们认为，包装行业集中度会经历由分散不断向集中发展的过程，这一点与欧美发达国家产业发展规律是相似的。当然，包装行业内部高、中、低端并不存在显著的竞争关系，因此或许会存在一定的共生情形。</p> <p>14、高端包装的竞争会不会很激烈？</p> <p>市场经济环境下，竞争是普遍存在的，包装行业也不例外，提供高端包装服务的企业之间存在一定的竞争。但是不同企业因经营模式不同、服务客户及产品存在一定区隔等因素而具有不同的竞争优势。</p>
--	---

	<p>15、公司产品的运输半径多大？如何运输？先成型吗？</p> <p>150 公里左右；很多是在客户附近的仓库成型，经过后端加工工艺，最终送到客户产线。</p> <p>16、公司与客户的议价能力如何？</p> <p>公司与客户签订的供应商合作协议里通常约定当原材料成本发生大幅波动时，公司可与客户协商调整价格。</p> <p>17、人力成本持续上升，公司主要客户会否发生搬迁？例如前往东南亚？</p> <p>目前公司尚未了解到相关情形可能发生。</p> <p>18、公司销售是否存在明显的季节性波动？</p> <p>没有。一般情况下，一季度要略微弱一点。</p>
附件清单(如有)	未提供资料。
日期	2012 年 11 月 2 日