

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：2012-08

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	国泰君安证券：王峰、吴冉劫；光大证券：姜浩；国金证券：万永林；齐鲁证券：朱嘉；南方基金：潘红星；国海富兰克林基金：龚昱鹤；华宝兴业基金：朱杉、陈晟；银河基金：杨琪；大成基金：吕猛、齐炜中；纽银基金：李翰；东方证券：张楚柠；凯思博：陈元海；鹏华基金：郑子文；西南证券：黄新波；海通证券：刘伟。
时间	2012年11月8日上午10:00-12:00
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	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。 二、会议纪要： 1、东莞、苏州及重庆三个基地目前的收入规模情况如何？ 目前，东莞、苏州及重庆三个基地的月销售收入约 2600

	<p>万元、2200 万元及 700 万元。</p> <p>2、今年三季度，公司东莞、苏州及重庆基地的盈利情况？</p> <p>三季度，东莞、苏州及重庆子公司净利润分别为 436 万元、222 万元及 56 万元。</p> <p>3、公司东莞、苏州及重庆三个子公司的毛利率情况如何？</p> <p>从三季度情况来看，东莞、苏州及重庆三个子公司毛利率分别约为 20%、18%及 29%。</p> <p>4、重庆项目产能利用率比较低，毛利率却比较高，原因是什么？</p> <p>主要是由于重庆基地目前服务的基本均为电子通讯类客户，该类客户对于包装品的要求比较高，产品附加值相对较高。</p> <p>5、公司原纸成本占生产成本比例多少？</p> <p>约 70%。</p> <p>6、近期原纸价格是否有所上升？</p> <p>今年还比较稳定，目前尚未发生较大幅度变化。</p> <p>7、公司新建项目开发的都是一些什么类型的客户？</p> <p>仍然以电子通讯、IT 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。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。</p> <p>8、新建项目毛利率水平能否持续提升？</p> <p>关于毛利率未来变动，一方面，项目投产初期，产能利用率较低，固定成本率较高，因此随着产能利用率的提升，毛利率一定程度的提升是有可能的；另一方面，在与新客户合作初期，一体化服务尚需要进一步加强，附加值相对较低，因此毛</p>
--	---

	<p>利率相对较低。</p> <p>9、全球电子产业不是特别景气，公司对于明年的订单情况如何展望？</p> <p>公司的经营业绩或多或少的会受到下游产业景气度的影响，但决定因素还是在于公司所服务的客户订单情况。鉴于新建项目销售额持续提升，从目前的经营情况来看，我们对销售额的持续增加持有信心，当然下游产业景气度、客户订单波动尚存在一定的不确定性。</p> <p>10、 公司以前的主要客户销售额方面有什么变化？</p> <p>主要是富士康产业转移对我们产生较大的影响；艾默生订单也有一定下降；其他的主要客户订单相对稳定。</p> <p>11、 深圳本部下降的主要原因是什么？</p> <p>主要是富士康产业转移对我们产生较大的影响。</p> <p>12、 公司及各子公司目前总的员工人数多少？</p> <p>接近 2000 名员工。</p> <p>13、 公司满产状态下需要多少员工？</p> <p>需要根据客户具体的订单结构来决定，不同的订单需要手工工序情况不一样，因此需要的工人人数也不一样，差别较大，无法一概而论。</p> <p>14、 目前，日系企业受到的影响比较大，是否对公司产生较大的不利影响？</p> <p>目前，公司为日系企业提供的产品和服务还比较少，因此受到的影响也非常有限。</p> <p>15、 公司今年同比去年费用率下降的比较大，未来随着销售上升，费用率是否可持续下降？</p>
--	---

	<p>去年因项目投产初期，公司销售费用及管理费用比前年增加较多，今年费用率已回落到相对稳定的水平。根据以往经验，我们判断未来费用率方面会逐步趋于稳定。</p> <p>16、 母公司销售费用下降的原因？</p> <p>母公司销售额下降，相应地各项费用均有所下降。</p> <p>17、 公司包装产品是送至代工厂还是销售终端？</p> <p>公司生产的包装产品直接送至客户的生产基地。</p> <p>18、 公司竞争优势是什么？</p> <p>我们在研发设计、一体化服务以及客户资源方面具有一定的优势。</p> <p>19、 富士康业务的情况，是已维持稳定还是继续下行？是否会进一步影响公司业绩？</p> <p>富士康各个事业处的表现不一样，有些业务量上升，有些下降。目前尚未了解到公司所服务的富士康事业群将发生重大业务变化的情形。</p> <p>20、 今年公司第三方采购业务有所下降，原因是什么？</p> <p>第三方采购业务目前主要在母公司，今年因母公司整体销售额减少而有所降低，另一方面，也会随着客户产品结构的变动有所波动。</p> <p>从公司合并报表来看，几个新基地销售额稳步上升，今年整体的销售额同比去年是上升的，但各子公司面对新客户、新市场，第三方采购服务的推进还需要一定的时间，前期主要以提供自有产品为主；后续我们会逐步向客户推广第三方采购合作，为客户提供一体化服务，降低客户供应商管理成本以及综合采购成本，实现共赢。</p>
--	--

	<p>21、 从今年前三季度来看，销售额逐季增加，是否能保持持续上升态势？</p> <p>今年销售额逐季增加主要是新项目产能利用率提升、销售额持续增加所致；就目前的经营态势来看，我们认为销售额可稳步上升，当然宏观经济因素的波动、下游产业景气度及客户订单都可能一定程度影响公司经营业绩。</p> <p>总体而言，因新客户的不断加入，客户集中度持续下降，公司受单一客户订单波动的影响已在逐步下降。</p>
附件清单(如有)	未提供资料。
日期	2012 年 11 月 8 日