

证券代码：002243

证券简称：通产丽星

深圳市通产丽星股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：015

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	一、证券公司 东方证券 业务总监 郑恺 研究员 杨志威 二、基金公司 财通基金管理有限公司 庄颖 中银基金管理有限公司 投资管理部 欧阳力君 三、投资机构 平安资产管理有限公司 投资经理 易杰 瀚伦投资顾问（上海）有限公司 投资经理 朱怡波 中国国际金融有限公司 高级经理 文尽远 上海资石投资有限公司 张晶晶 太平洋资产管理有限责任公司 投资经理 罗荣
时间	2013年1月25日上午9:30-12:30
地点	深圳 公司坂田生产基地
上市公司接待人员姓名	总经理：孙江宁 副总经理/董事会秘书：彭晓华 董事会办公室人员：任红娟、张雅芳
投资者关系活动主要内容介绍	一、介绍公司基本情况 播放公司宣传片，介绍公司基本情况。 二、互动沟通

(一) 公司客户及公司产品情况

(1) 公司前五大客户合计销量约占公司总销量的 50%。客户未发生重大变化，销售收入同比去年同期均有不同程度的增长，客户信用良好。

(2) 公司与客户签订框架协议，按客户实际滚动订单来组织生产。

(3) 在业内，公司产品类别最齐全，产品占市场份额情况按产品类别来分，软管类产品占市场份额较大，注塑、吹瓶、灌装产品是公司为客户提供综合配套服务的产品，在市场上也占有一定份额。在“品牌延伸、区域延伸、产品延伸”的市场战略指引下，通过努力公司将继续扩大这些产品所占市场份额。

(二) 公司所处行业的状况

近十年，在经济快速发展的推动下，我国已成为全球第三大化妆品消费大国。随着经济转型、居民可支配收入的提高，我国的消费正处于升级阶段，对中高端消费品的需求日益增加。化妆品作为终端消费品中重要的组成部分，在未来还将保持较高的增速。我国化妆品塑料包装市场预计随着化妆品行业的发展，未来五至十年我国化妆品塑料包装市场规模每年将以超过两位数的速度增长。

(三) 再融资及募投项目进展情况

(1) 公司已于2012年8月13日收到中国证监会的受理通知。由于市场环境发生变化，为保证本次非公开发行股票工作的顺利进行，根据资本市场走势并结合公司经营战略安排，公司第二届董事会第二十七次会议及2012年第五次临时股东大会审议通过了关于调整公司非公开发行股票方案的相关议案，对定价基准日、发行底价、发行股数上限进行了调整。目前尚处在证监会审核阶段。

(2) 本次募投项目根据公司发展需要已陆续开展实施。

资产收购项目：已于 2012 年 10 月 26 日成功摘牌，并已缴

纳部分价款。

广州丽盈技改项目：土建已于 2012 年 11 月 29 日开动工建设。

苏州通产丽星建设项目：前期报建手续已基本完成，准备动工建设。

通产丽星技改项目和技术中心升级项目均已陆续启动实施。

(3) 本次募投项目实施后，新增产能约 19 亿支，具体明细如下：

项目名称	达产产能
广州丽盈技改项目	软管 7,500 万支/年 吹瓶 20,000 万支/年 注塑 27,778 万支/年 灌装 22,222 万支/年
苏州通产丽星建设项目	软管 12,500 万支/年 吹瓶 20,000 万支/年 注塑 22,250 万支/年 灌装 22,250 万支/年
通产丽星技改项目	软管 11,250 万支/年 注塑 27,778 万支/年

从建设期到完全达产，上述产能将分年度释放，逐步消化；募集资金投资项目达产后公司产能的扩张速度与公司以往年度平均增速相当。

(四) 灌装业务今年毛率利下降的原因？

2012 年公司灌装业务从单一的灌装加工业务延伸到内容物采购和部分包材的采购，协助采购的毛利率较原来灌装加工毛利率低，从而拉低了灌装的毛利率，但灌装业务的利润增量增加了。

(五) 公司产品定价模式

公司主要客户为国际知名品牌化妆品跨国企业，公司产品价

格根据双方核定的材料定额成本、制造费用（含直接人工工资）、管理费用和利润率指标以及核定废品率指标，按照双方确定的定价公式进行定价。

（六）公司 2012 年业绩下滑的主要原因？

（1）全球经济环境恶劣；

（2）人工成本上升，较上年同期上涨约 40%；保险、住房公积金等输入性成本增加、增涨；

（3）为满足长三角业务的迅猛增长的需要，公司于 2012 上半年新租厂房，并进行厂房装修、设备购置、人员储备等，但客户新产品、新项目进展低于预期，致使前期准备的人工、设备以及厂租等费用未能与产销形成配比，在成本增加的同时没有相应的收入；

（4）因生产规模扩大以及新产品、新项目启动等因素致银行贷款逐渐增加，利息支出增加造成财务费用大幅增长。

以上这些因素导致 2012 年业绩下滑，但都属公司正常波动范围内，2012 年三季度、四季度通过一些有效措施缩小了下滑幅度。公司 2013 年将通过有效的技改项目在各基地的推广、及持续的技改技措、精细管理，提高机台、人员效率，压缩可控成本，力争有较好的业绩表现。

（七）公司产品的平均价格及占客户产品成本情况？

不同的客户、不同的产品，价格均不一样。不同的产品类别，包装占客户产品成本比重也不一样。

（八）公司全国布点情况？

根据行业的特点，公司目前在深圳、上海、广州分别设立了大型的生产基地，能为大多的客户提供就近服务。深圳生产基地主要以出口为主。

（九）公司 2011 年收购的子公司京信通现在运行状况？

京信通在被通产丽星收购后，在新客户新品牌的开发及现有客户的产品品种延伸都取得了良好的成果，但 2012 年与众多的

	<p>制造企业一样面临了人工成本、各项费用增长的压力。</p> <p>（十）公司新设立的子公司丽德富现在运行状况？</p> <p>2011年12月，丽得富在深圳龙岗注册成立。2012年2月，厂房装修完成，并于2012年2月开始投产。</p> <p>接待过程中，公司董事会秘书与投资者进行了充分的交流与沟通，严格按照《投资者关系管理制度》、《信息披露管理制度》等规定，保证信息披露的真实、准确、完整、及时、公开。没有出现未公开信息泄露等情况，同时已按相关规定签署调研《承诺书》。</p>
附件清单(如有)	无
日期	2013年1月26日