

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：022

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	南方基金管理有限公司 张旭、陈玮
时间	2013年3月19日上午9:30-10:30
地点	深圳坂田生产基地
上市公司接待人员姓名	副总经理/董事会秘书：彭晓华
投资者关系活动主要内容介绍	<p>一、介绍公司基本情况</p> <p>二、互动沟通</p> <p>1、公司2012年业绩下滑的主要原因？</p> <p>（1）全球经济环境恶劣；</p> <p>（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；</p> <p>（3）为满足长三角业务的迅猛增长的需要，公司于2012年上半年新租厂房，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；</p> <p>（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。</p>

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。

## **2、2013 年实现经营计划的措施**

2013 年在严峻的外部经济环境下，公司将通过实施对外的“精益服务”和对内的“精益生产”战略，达到“精耕细作，持续发展的目的。2013 年公司将持续加大技改技措力度，提高自动化程度和生产效率，优化产品结构，努力消除人工成本上涨的不利影响；同时通过提效降耗、减员增效、精益生产、审慎投资等内部管控手段，全面降低制造成本和管理费用，提升公司盈利能力，努力实现 2013 年经营计划。

## **3、发行工作进展**

本次非公开发行股票申请已于 2 月 1 日获中国证监会发审委无条件通过，并已于 2013 年 3 月 13 日领取正式核准批文。

## **4、募投项目进展**

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 日开工建设，目前地面以下部分工程已完成。

苏州通产丽星建设项目：土建已于 2013 年 3 月 6 日开工建设。

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。

## **5、募投项目产能如何消化？**

(1) 化妆品塑料包装市场前景良好，增长较快，“十二五”期间，城市化进程的加速将为中国化妆品市场提供更大的发展空间。

(2) 公司作为行业的龙头企业，与国际著名化妆品公司保持了良好的合作伙伴关系，他们在华业务增长迅速，有助于公司新增产能消化；

(3) 募投项目产能分年度释放，逐步消化；

(4) 募集资金投资项目产能的扩张速度与公司以往年度平均增速相当，公司有信心控制好新增产能的消化。

**6、募投项目资金到位后将对公司毛利率有什么影响？**

公司募投项目均已提前用自有资金投入实施：

(1) 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；

(2) 广州丽盈技改项目已于 2012 年 11 月 29 日开工建设；

(3) 苏州通产丽星建设项目已于 2013 年 3 月 6 日开工建设；

(4) 通产丽星技改项目已陆续启动实施；

(5) 技术中心升级项目已陆续启动实施。

募投项目资金到位后，将置换自有资金，节约财务费用，项目的陆续启动将有效提高机台效率，对毛利率有一定的改善。

**7、公司未来发展规划？**

公司将继续以“塑料包装制品为核心业务，水平和垂直延伸产业链服务，适当切入战略新兴产业，不断提高竞争优势，同时依托资本市场，进一步提高产业链整合能力，迅速扩大营业规模，充分发挥资源整合能力，提高可持续发展能力，实现服务行业、引领行业。

**8、公司客户业务增长情况？公司的未来的市场拓展策略？**

(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) 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。

**9、公司与客户的订单模式？定价模式？**

公司与主要客户签约的方式主要分为两类：一类为签订框架性协议，框架性协议主要就产品质量、供货保障、环境保护、定价原则、订单下达方式、结算方式、社会责任等方面作出约定；关于产品型号、规格、价格等具体事项由公司与客户根据实际情况在框架协议条件下另行协商确认；具体订单数量以经客户确认的订单为准，公司会按客户实际

	<p>滚动订单来组织生产。另一类为直接签订供货协议，供货协议直接就产品型号、规格、价格、数量作出约定。</p> <p>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。</p> <p><b>10、原材料价格变动对公司毛利率的影响？</b></p> <p>塑料行业原材料价格受石油价格影响，公司所用原材料 PP、PE 品种、型号、产地较多，公司根据市场变化，备选多个原材料供应商，以达到石油价格波动对公司原材料采购最低影响。</p> <p><b>11、公司 2012 年管理人员变动原因？</b></p> <p>经公司第二届董事会审议通过，公司于 2012 年 4 月完成对公司高级管理人员正常换届工作，原有的高管团队人员继续在公司任职，同时还引进新的人才充实团队力量。</p> <p>接待过程中，公司总经理、财务总监、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 3 月 20 日