

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：025

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	广东温氏食品集团有限公司 董事长助理、投资公司董事及总经理 梅锦方 广东温氏投资有限公司 副总经理 吴庆兵 广东温氏投资有限公司 投资经理 余承武 广东温氏投资有限公司 投资经理 刘新涛 新华信托股份有限公司 资本经营部总经理 邹永新
时间	2013年5月16日上午9:00-11:00
地点	深圳市通产丽星股份有限公司坂田生产基地
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 证券事务代表：任红娟
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>1、播放公司宣传片；</p> <p>2、介绍公司发展历程。</p> <p>二、互动沟通</p> <p>1、2012年度，公司业绩下滑，毛利率下降的主要因素有那些？</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>

(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；

(5) 投资带来的折旧增加。

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、公司的核心竞争优势

公司作为国内较早进入国际高档化妆品包装市场的企业，有着长期从事化妆品包装行业研究和开发的经验，在行业中具有非常优质的客户群和信誉度，公司在市场竞争力、技术竞争力、产品竞争力、服务竞争力、发展潜力等各方面均优于同行，综合竞争力位居国内乃至国际同行前列。公司能超越竞争对手，主要核心竞争优势包括：

- A、业内较强技术创新能力
- B、稳定的国际著名品牌客户
- C、优秀的供应商及协作商包括材料、设备、物流及其它服务提供商
- D、与国际接轨的管理能力
- E、业内较强的服务创新能力
- F、业内具有竞争力的人才队伍
- G、优先布局的区域优势

3、募集资金投资项目的进展情况、

本次募集资金投资项目共有五个，具体进展如下：

(1) 广州丽盈技改项目

本项目建设目的为扩大生产场地，提高产能。引进更先进的生产设备，提高包装制品生产环节的自动化水平，建成兼具灵活性与连线化生产的更高产能级塑料包装、灌装生产线，加强公司品牌在生产规模、技术工艺、产品附加值等方面的核心竞争力。

公司已于 2012 年 11 月以自有资金启动建设，现工程主体部分已局部完成四层建设。

(2) 苏州通产丽星建设项目

本项目在江苏省吴江市经济技术开发区，建设 60,000 平方米的软管、吹瓶、注塑、化妆品灌装生产车间，生产塑料包装、灌装制品。

公司已于 2013 年 3 月启动工程建设，目前正在进行建筑基础建设。

(3) 通产丽星技改项目

本项目利用收购的坪地房产中的 29,962 平方米厂房，对厂房进行二次装修，利用更先进的技术设备，生产软管和注塑产品，公司已提前以自有资金投入了 2,744.51 万元于该项目，主要用于装修厂房及更新改造设备。

(4) 购买厂房项目

公司已通过招拍挂的竞得位于龙岗区坪地宗地号 G10106-0126 的厂房及配套设施，现正在办理相关转让手续。

(5) 技术中心升级项目

本项目在通产丽星原有国家级技术中心的基础上，对技术中心进行升级，利用收购房产中 6,000 平方米厂房，扩大研究场地规模，更新并新添包装新材料及新工艺等研发设备，巩固公司的研发优势地位，使公司研发效率满足行业技术发展的需要。目前正在相关设备选型过程中。

4、在国内公司有那些竞争对手？

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，通过不断引进新技术、新工艺，持续研发投入，开发创新新产品，吸引客户，提高跟客户的粘性。

在国内，公司在不同类别的产品，有不同的竞争对手，但规模和综合配套能力都有所不同，比如群欣、环亚等。

5、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

	<p>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。</p> <p>(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。</p> <p>5、公司产品的市场占有率？</p> <p>公司软管类产品约占市场份额 14%，其他注塑、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。</p> <p>6、公司的增速情况如何？</p> <p>行业是由不同细分领域组成，公司所处化妆品塑料包装细分领域，计划今年依然保持两位数的增长。</p> <p>7、公司计划如何将毛利率提升到一个合理的水平？</p> <p>公司把 2013 年定为“精耕细作年”，努力将毛利率提升到合理水平。</p> <ol style="list-style-type: none"> 1、精益服务；精益生产，严格控制成本。 2、自动化技改，提高机台、人员效率； 3、精准投资，实现预期收益。 4、大力推进新产品开发。 <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 5 月 17 日