

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：2013-03

投资者关系活动类别	<input checked="" type="checkbox"/> 特定对象调研（实地调研及沟通） <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	融通基金：关山；恒锐资本：刘庆忠；盈峰资本：李洪冀；国信证券：李世新、邵达；前海人寿：肖黎力；金鹰基金：赵晨。
时间	2013年5月24日10:00-12:00时
地点	东莞美盈森
上市公司接待人员姓名	公司董事长王海鹏、董事会秘书黄琳、证券事务代表刘会丰、证券事务专员何振涛
投资者关系活动主要内容介绍	<p>1、电子标签、RFID业务目前进展情况如何？</p> <p>目前已经为部分高端客户供应电子标签，销售额持续增加，但因属于新的业务板块，目前实现的销售额还不大，可增长空间较大。</p> <p>2、电子标签的数据存储量有多大？</p> <p>电子标签数据存储量跟芯片的容量有关，芯片容量越大，电子标签的存储量就越大。</p> <p>3、公司如何看待包装行业的市场前景？</p> <p>随着中国经济多年持续高速发展，国内消费水平不断提高，</p>

消费者对产品的包装要求也越来越高，我们认为，未来包装将与产品逐渐融为一体，成为反映产品品质、企业文化的重要组成部分，企业对包装的重视程度也将不断提高，这将助推包装市场进一步的整合与发展。

4、公司实行怎样的发展及扩张策略？

公司战略是坚持走专业化与规模化成长之路，一方面，持续强化公司在研发设计、一体化服务方面的优势，实施“高端客户、高端产品”的市场开拓策略，积极开发平板电脑、智能手机、酒类、化妆品及奢侈品等新客户；另一方面，坚持一贯的稳健经营策略，综合考虑投资环境、市场需求、发展前景等因素实施布局扩张。

除深圳总部基地外，公司目前已建立了东莞、苏州及重庆三大国内领先的现代化环保包装生产基地。目前，三大新建基地产能利用率逐步提升，盈利能力逐步加强。

现阶段，公司的核心任务是将东莞、苏州及重庆三个旗舰型基地发展好、经营好，使之成为公司收入和利润的增长极，支撑企业内生性增长。当然，在既定的发展战略指引下，公司将适时采取合适的方式进行规模扩张，以进一步实现企业外延式的发展。

5、公司的经营模式情况？

公司为客户提供优质的包装产品设计、合理的包装方案优化、快速的物流配送、经济的第三方采购、专业的供应商库存管理、辅助包装作业、电子标签及 RFID 解决方案等包装一体化综合服务。

6、公司东莞、苏州、重庆三大基地经营情况？

公司东莞、苏州、重庆三大现代化环保包装基地在规模、高端制造平台、工艺技术、服务等方面具有优势，目前正处于快

速发展时期：一方面，新的高端客户不断引入，为持续增长奠定基础；另一方面，订单逐步增加，业绩提升。

7、公司的客户战略？

公司的客户战略是：服务于高端客户，提供高端产品，使公司避开低端化、同质化的竞争，专注于高端客户所看重的设计、方案优化、贴心服务，获得高于同行的盈利能力。

8、公司客户主要定位于哪些行业？

公司现有客户及目标客户主要分布于电子通讯及 IT、智能型设备、高端化妆品、酒类、奢侈品类、食品保健品、食品饮料、家具、户外用品及零售业等行业。

9、公司提到的包装方案的优化主要是指什么？

主要是指在与客户合作过程中，通过进一步理解、深入挖掘而对现有的包装方案进行持续优化，最终实现包装材料不仅更加实用、环保、美观，还为客户节省大量的采购成本，最终实现共赢。

10、那么多世界级客户选择与公司合作，主要看重公司哪些方面的优势？

主要包括包装研发设计、方案优化，认证，工艺技术以及制造平台等方面的综合优势。

11、公司股票流动性较差，进出不太方便，建议送股增强股票流动性。

公司会充分考虑投资者的建议。

12、未来，公司会否考虑接一些毛利率较低的订单？

公司在客户开发过程中，重点考虑毛利率、付款两大核心要素，大部分客户对包装产品要求非常高，包装产品附加值较高，

	能够使公司获得较多的盈利；另有部分客户虽然贡献的毛利相对低一些，但付款情况非常好、账期短，且有一定的量，适合规模化、自动化生产，同样属于公司的目标客户类型。
附件清单(如有)	未提供资料。
日期	2013年5月24日