

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：026

<b>投资者关系活动类别</b>	<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）
<b>参与单位名称及人员姓名</b>	邓普顿中国研究有限公司      研究员助理      杨星宇 邓普顿中国研究有限公司      研究员助理      储凯俊
<b>时间</b>	2013年6月18日下午 15:00-16:30
<b>地点</b>	深圳市通产丽星股份有限公司坂田生产基地
<b>上市公司接待人员姓名</b>	副总经理/董事会秘书：彭晓华 证券事务代表：任红娟
<b>投资者关系活动主要内容介绍</b>	<p>一、介绍公司基本情况</p> <p>1、播放公司宣传片；</p> <p>2、介绍公司基本情况。</p> <p>二、互动沟通</p> <p>1、2012年度，公司业绩下滑的原因及解决方案？</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 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>

(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，公司已经采取了一些有效措施缩小下滑幅度，2013 年更是确定为“精益管理年”，精益服务、精细生产，严格控制成本，把有效的技改项目在各生产基地推行，从而提高机台效率、人员效率，做到精准投资，实现预期收益，同时大力推时新产品开发，努力将毛利率提升到合理水平。

## **2、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、社会责任等方面做出约定；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、数量做出约定。

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。

## **3、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

#### 4、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，计划 2013 年年底完成土建达到竣工验收要求。

##### (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，计划 2014 年上半年完成土建达到竣工验收要求。

##### (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，项目已在有序进行中。

##### (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采购过程中。

#### 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>(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><b>6、公司产品的市场占有率？</b></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><b>7、公司产能情况？</b></p> <p>由于客户的产品多样化，不同客户的各类产品在工艺、工序上需求均有不同，因此公司的瓶颈产能处于波动状态，本募集资金项目达产后，将增加各类包装、灌装产能约 19 亿支，公司将根据市场实际需求陆续分阶段释放产能。</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 6 月 19 日