

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：027

<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>	中国华电集团资本控股有限公司    资本市场部    张琦 中国华电集团资本控股有限公司    资本市场部    郑重
<b>时间</b>	2013年6月19日下午 14:00-15:30
<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><b>一、介绍公司基本情况</b></p> <p>1、播放公司宣传片；</p> <p>2、介绍公司基本情况。</p> <p><b>二、互动沟通</b></p> <p><b>1、公司产品的市场占有率？</b></p> <p>根据赛迪顾问、国信证券经济研究所相关预测，至2015年中国化妆品塑料包装市场规模约增长到190亿左右，公司2012年销售10个亿，销售占市场份额不到10%。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ra客户提供综合配套服务的产品，在市场上也占有一定份额，大约有4%-5%。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>2、公司各类产品的差异？</b></p>

公司的主要产品有软管产品，注塑产品、吹瓶产品以及配套的模具生产、标签生产等，各类产品在结构上、工艺上、工序上以及不同客户对产品要求均有所不同，为了满足不同客户的差异化要求，公司不断创新、改进产品设计、改进工艺流程，不断优化产品结构，为客户提供整体解决方案。

### **3、各类产品在主营业收入的占比？**

公司主要产品软管在主营业收入中占比约 52%，吹瓶产品约占 16%，注塑产品约占 14%，喷涂、注吹、灌装、材料和模具约占 19%。

### **4、公司未来市场的拓展方向？**

在包装领域，通过“文化+科技”，实现包装创意及平面设计、精密模具及工艺装备开发制造、包装新材料、包装及智能化研发生产、高档化妆品生产、包装废弃物回收再利用整个产业链的垂直整合。

在新材料领域，拓展生物可降解材料、新能源包装材料、汽车减量化产品等新材料应用领域。

### **5、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。

### **6、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

	<p>B、稳定的国际著名品牌客户</p> <p>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</p> <p>D、与国际接轨的管理能力</p> <p>E、业内较强的服务创新能力</p> <p>F、业内具有竞争力的人才队伍</p> <p>G、优先布局的区域优势</p> <p><b>7、公司竞争对手情况？</b></p> <p>公司同行规模各有差异，主要产品重点各有差异，短期内是一个共同成长的格局。目前公司的主要竞争对手包括中山环亚、群欣包装、雷盛德奎、西博尔、三荣塑胶、上海万臣等企业。</p> <p><b>8、公司上半年的经营业绩如何？</b></p> <p>公司上半年订单情况良好，通过技改项目的陆续推进，精益化的生产，部分机台、人员效率得到一定程度提高，由于半年度尚未结束，相关数据暂未披露，公司已经预约 2013 年 8 月 23 日披露半年度报告，希望持续关注公司相关公告。</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>
<b>附件清单（如有）</b>	无
<b>日期</b>	2013 年 6 月 20 日