

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：029

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	天弘基金管理有限公司 股票投资部 研究员 程程
时间	2013年7月15日上午 15:00-16:30
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	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、公司的核心竞争优势</p> <p>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：</p> <p>A、业内较强技术创新能力</p> <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>

- 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

2、公司一季度利润下降，收入与去年同期相比，增长不大，主要原因有那些？

(1) 推行“精耕细作”，投资增速放缓

自 2010 年公司 IPO 募集资金使用完毕以来，公司根据市场需求不断加大投资力度及扩大经营规模，导致公司财务费用持续增加。2013 年以来，公司在推进募集资金项目建设的同时，其他投资相对放缓，努力推行内部“精耕细作”，完善内部控制，提高机台效率、人员效率，以解决财务费用、人工成本带来的压力。

(2) 部分工序产能有瓶颈

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，部分工序产能有瓶颈，在募集资金项目的陆续推进下，将有所改善。

(3) 季节性因素

另外，一季度还受春节、员工返工率低等因素导致产销受影响。

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，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。

4、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。

5、公司产品的市场占有率？

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。

6、公司计划如何将毛利率提升到一个合理的水平？

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。

- 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。

	<p>4、大力推进新产品开发。</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7月17日