

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：2013-06

<b>投资者关系活动类别</b>	<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）
<b>参与单位名称及人员姓名</b>	中信证券：蒲世林、易智权、朱佳；国信证券：李世新、邵达；上投摩根基金：杨景喻；国金通用基金：齐达铮；尚诚资产：杜伟；华夏基金：郑泽鸿；摩根士丹利华鑫基金：刘玉江；招商证券：王旭东。
<b>时间</b>	2013年7月19日 10:00-12:00
<b>地点</b>	东莞美盈森
<b>上市公司接待人员姓名</b>	董事长兼总经理王海鹏、证券事务代表刘会丰、证券事务专员何振涛
<b>投资者关系活动主要内容介绍</b>	<p>1、公司如何看待包装行业的未来发展？</p> <p>我们认为中国环保纸包装行业仍将保持持续增长的势头，高端包装的市场需求将更加旺盛，包装的视觉传达功能备受重视，低碳环保、减量轻量、包装智能化亦将是行业发展趋势。</p> <p>2、公司客户主要分布于哪些行业？</p> <p>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</p>

料、家具、户外用品及零售业等行业。

3、为什么选择这些行业的客户？

一方面，这些客户产品附加值较高，可接受的包装成本相对较高；另一方面，这些客户对包装的要求相对苛刻，能够充分发挥公司在研发设计、一体化服务方面的优势，使得公司包装产品能够获得较高的附加值。

我们的市场策略简单而言就是希望在规模提升的同时能够获得相应的盈利，而不是增量不增利。

4、公司近期成功开发多家知名客户，现有设备是否足以保证产能需求？

目前，公司东莞、苏州及重庆三大现代化环保包装基地的产能利用率还不高，为近来持续开发的新客户奠定坚实的产能基础。目前的产能尚能够消化陆续获得的客户订单，公司销售可增长空间依然较大。

5、近年人工成本的上升是否对公司生产成本产生较大影响？

一方面，公司四大基地设备自动化程度较高，产线工人相对较少，因此产线工人工资占生产成本比例较小；另一方面，自动化要求技术工人较多，工人工资水平较好。因此，人工工资上涨对公司影响较小。

6、电子标签、RFID 业务目前进展情况如何？

公司已开始为部分品牌客户供应电子标签，销售额呈现持续增加的态势。目前总体实现的销售额还不小，但因属于新的业务板块，可增长空间较大。

7、公司的竞争优势主要包括哪些要素？

公司的优势主要包括研发设计、包装一体化服务、良好的

	<p>管理、先进的工艺、高端制造平台以及营销等方面。</p> <p>8、现阶段，公司的发展重心是什么？</p> <p>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。</p> <p>9、公司的发展策略是什么？</p> <p>公司市场策略是实施“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。公司竞争策略是持续提升研发设计和服务水平。</p> <p>公司积极按照市场策略和竞争策略开展工作是实现未来持续增长的基础。</p> <p>公司发展规划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、发展前景等因素采取合适的方式实施规模扩张。</p>
附件清单(如有)	未提供资料。
日期	2013年7月19日