

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：2014-01

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	中金公司：秦晓天； Abu Dhabi Investment Authority（阿布扎比投资局）：田闯。
时间	2014年4月8日 15:30-17:00时
地点	公司会议室
上市公司接待人员姓名	公司董事会秘书黄琳、证券事务代表刘会丰
投资者关系活动主要内容介绍	<p>1、公司的客户结构情况如何？</p> <p>公司在发展过程中，客户逐步实现了多元化，客户群体持续丰富。公司在发展初期，主要客户群体集中于电子通讯、IT行业，客户集中度较高。目前已经形成了以电子通讯、智能终端、家具家居、电子烟、化妆品、食品饮料保健品、酒类、户外用品等品牌消费品类以及其他类高端客户为主的客户群，客户类型更加多元，客户资源更加丰富，客户集中度更低。</p> <p>2、了解到公司在华南、华东、西南均有投资，想知道近期是否有在北方建厂的计划？</p> <p>公司投资布点主要是考虑目标区域市场需求以及客户分布</p>

等因素。现阶段，北方的客户可以通过提供研发和第三方采购的方式服务。关于未来的投资计划，公司将按照市场需求以及公司发展实际需要进行安排。

### **3、公司三大基地的产能利用率情况如何？**

公司东莞、苏州及重庆三大基地的产能利用率仍然有较大的提升空间。我们认为，随着新合作客户磨合一段时间后开始放量以及新开发客户开始下单，产能利用率将能逐步提升。

同时，随着公司一体化服务模式在新客户中的深度推广，第三方采购和设计服务金额的增加，将能在现有产能基础上，进一步释放收入增长空间。

### **4、随着销售收入的增加，公司是否能够保持现有的毛利率水平？**

公司能够实现较为合理的毛利率水平主要是因为公司具备包括研发设计、一体化服务、精细化管理以及高端制造平台等全方位的优势。这些优势是美盈森能够给客户提供高附加值产品的基础。

公司开发的客户一般自身经营情况较好，其对产品包装非常重视，需要美盈森提供研发设计以及一体化服务，这样美盈森就获得了提供高附加值产品的契机。

我们认为，随着新客户的不断开发，东莞、苏州及重庆销售规模的增长，三大子公司毛利率达到母公司水平是可以实现的。因此，目前公司的综合毛利率水平仍有进一步提升的空间。

### **5、公司认为是否能够保持持续的增长？**

公司一直致力于实现经营业绩的持续增长目标。随着新合作客户经过一段磨合期后开始放量以及新客户的不断开发，我们有信心实现销售收入和利润的持续增长。关于增长的持续

性，我想再从以下三个方面补充说明一下：

**(1) 公司所处行业市场空间大，增速快，发展前景好。**

环保纸制品包装产业，是经济的配套产业，尤其是在消费升级的带动下，增长潜力非常大。据了解，最近十年，中国纸包装行业年均增速达到了 20%。目前，市场空间已经达到了数千亿元而且还在持续增长。

**(2) 公司作为国内包装行业的领先企业，我们有能力在集中度提升中带领同行实现更快发展。**

目前，国内包装还非常分散，比发达国家相去甚远。我们认为，按照产业发展规律，集中度是会逐步提高的。而在这个过程中，公司作为领军企业，自身又具备技术研发、一体化服务、精细化管理、客户资源以及高端制造平台等综合竞争优势，我们有信心引领同行实现更快发展。

**(3) 公司目前正处于新一轮快速发展阶段。**

第一阶段：公司自 2000 年设立到 2004 年，公司不断开发客户，为客户提供包装产品，随着客户的发展而实现增长。该阶段仍然属于客户跟随阶段。

第二阶段：2005 年-2010 年，公司积累了较多的高端客户资源，这些客户以电子通讯、IT 类为主。公司在这一阶段创新性的向客户推广包装一体化的服务模式并获得客户认可，在实现收入增长同时获得了较高的毛利率水平。

第三阶段是从 2011 年开始的，公司东莞、苏州及重庆新产能投产，客户资源得到进一步丰富，并已覆盖电子通讯、智能终端、家具家居、电子烟、化妆品、食品饮料保健品、酒类、户外用品等品牌消费品类。近期，公司仍在不断获得新客户的包装供应资质。积累了众多的高端客户资源，公司正在向这些客户推广一体化的服务模式，客户资源的丰富、一体化服务模

	<p>式的推广以及新客户认可度的提升,都将是这一阶段公司实现快速发展的强劲动力。在这一阶段,通过“内生性增长和外延式扩张”相结合的增长模式,公司正在朝着百亿级的包装企业集团的方向而发展。</p> <p>6、公司存货和现金流情况如何?</p> <p>公司存货规模较小,处于比较合理的水平;2013年度,公司经营活动现金流量净额达到2.69亿元,比公司的净利润还要多,说明我们的现金流量情况比较好。</p>
附件清单(如有)	未提供资料。
日期	2014年4月8日