

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：2014-02

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	广发基金：李琛、王小松、吴兴武
时间	2014年4月11日14:30-16:00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、公司是如何实现跨行业开发客户的？</p> <p>公司在发展初期，主要客户群体集中于电子通讯、IT行业。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。</p> <p>公司能够开发这么多优质客户主要是因为公司所具备的在研发设计、产品品质、一体化服务、及时响应、高端制造平台等全方位的优势。</p> <p>公司在为客户提供服务过程中，因为为客户降低了综合成</p>

本，为客户创造了价值，所以大都成为客户的合作伙伴，形成了良好的客户口碑。

2、公司原计划在成都、武汉等地建设基地，近期有建设计划吗？

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等因素。目前，成都及武汉基地尚未开工建设。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何时能够打满？

目前，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。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。至于您提到的何时满产需要看新客户的订单释放速度。

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。

因此，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、公司的收入增速能否得到提升？

公司已经通过加大力度开发新客户、推动新客户订单释放以及在新客户中推广一体化服务等方式，来推动销售收入的持续提升。能够实现收入的持续增长，公司基于几方面的因素：

(1) 公司所处行业市场空间大，增速快，发展前景好。

按照市场研究数据，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，公司正在朝着打造百亿级规模的包装企业集团的方向而发展。

6、公司现金资产比较多，但在财务费用里面没能看到，为什么？

主要是因为 2013 年度人民币汇率升值造成的美元资产汇兑损失所致。从今年来看，人民币汇率持续贬值，对公司是有利的。

7、公司第三方采购业务去年增长迅速，毛利率也同比增加较多，未来趋势？

第三方采购的增长和毛利率的提升，是因为新基地业务、新客户订单、一体化服务占比提升导致的，未来这块业务还将随着新客户订单的释放、一体化服务在新客户中的深度推广等有更好的表现。

8、公司重庆子公司在“渝新欧”亚欧铁路的起点附近，这块对公司影响如何？

重庆美盈森距离“渝新欧”铁路中国起点站约 1 公里以内，就目前而言，对公司是有显著的积极意义的。“渝新欧”铁路是中欧贸易大通道，目前被提升至战略高度，可以预见的是，繁忙的中欧贸易将在这条线上进行。因此，将有效促进公司客户经营业务的发展，公司订单会因此而增加。同时，“渝

	新欧”铁路将为公司打开欧洲的包装市场奠定基础。当然，重庆美盈森优质的区位优势对公司长远发展也非常有利。
附件清单(如有)	未提供资料。
日期	2014年4月11日