

证券代码：002303

证券简称：美盈森

美盈森集团股份有限公司

投资者关系活动记录表

编号：2025-08

投资者关系 活动类别	☒ 特定对象调研 ☐ 分析师会议 ☐ 媒体采访 ☐ 业绩说明会 ☐ 新闻发布会 ☐ 路演活动 ☐ 现场参观 ☐ 其他
参与单位名称及人员姓名	1、LMR Partners 杨世哲 2、泉果基金 李峥 3、浦银安盛基金 陈晨、李邓希、林伟强 4、国投瑞银 冯新月、朴虹睿 5、申万宏源 张文静
上市公司参与人员	1、董事会秘书 刘会丰 2、证券事务代表 闻敏 3、证券事务专员 吕浚溥 4、专员 宋奕凝
时间	2025 年 8 月 22 日（周五）
地点	1、腾讯会议：961 942 686 2、腾讯会议：682 576 442 3、腾讯会议：794 139 679 4、腾讯会议：840 201 730
形式	线上腾讯会议
交流内容及 具体问答记录	1、公司有哪些下游行业？占比情况怎样？ 答：公司下游客户中消费电子占 40%左右，家具家居、家用电器等占 30%左右，汽车及新能源汽车产业链约占 10%，白酒约占

	10%，其余为医疗器械、食品饮料保健品、快递包装等，还有一些标签及电子功能性材料模切产品。 2、公司国内业务的价格和利润情况近期有何变化？ 答：目前国内业务价格基本稳定，部分有价格调整，利润率波动整体较小。 3、公司第二季度出口销售的毛利率下降的原因是什么？ 答：公司出口业务分海外业务和国内出口业务，海外业务毛利率较为稳定，国内出口业务毛利率下降主要是高附加值订单减少及部分订单价格调整所致。 4、简要阐述一下公司国内和海外的发展战略？ 答：首先，国内业务是公司持续健康发展的基础，我们的目标是争取国内业务保持稳健发展，这是公司的重要战略。同时，海外业绩的增长也是公司当前的一项重要经营目标，目前在越南有 2 个工厂，泰国、马来西亚和墨西哥各有 1 个工厂，我们的海外布局会根据客户需求逐步增加海外产能配套。目前海外业务正处在一个上升期。 5、公司海外和国内的收入占比如何，海外业务能否保持持续增长？ 答：目前，公司国内收入占比约 70%左右，海外收入占比约 30%左右。海外业务是公司重要的增长点，公司正致力于加快海外市场的拓展和业绩较快增长。 6、公司墨西哥工厂的建设进展如何？ 答：公司在墨西哥现有一家工厂，墨西哥新工厂计划于今年内投产。 7、对比海外当地包装厂商，客户选择公司的原因是什么？
--	--

	答：公司在产品品质、服务、研发设计及客户资源等方面具备较强的竞争优势。并且在集团化服务能力上，公司能更好满足客户全球供应链管理需求，对于在国内外多个区域有订单需求的同一客户，可同时提供集团化配套服务。比如有些客户，在中国、泰国、越南、墨西哥均有包装配套需求。我们这种多区域布局的包装企业在配套上具有较为明显的优势。 8、对比国内生产再出口的模式，在当地生产有什么优势？ 答：本土化生产具有多项优势：国内生产运输至海外通常面临较高的物流成本；纸制品品质在海运过程中难以完全保障；交货及时性也存在不确定性，可能会影响客户交付。因此，大部分客户都会优先选择就近包装配套。 9、包装行业进军海外市场的壁垒在哪里？ 答：包装行业壁垒整体较小，但行业领先企业在研发设计、产品品质、客户资源及客户服务等方面常具有较强的综合竞争优势。此外，一个大型高端包装工厂的资本开支也比较大，对于中小企业是一个挑战。如果在海外没有较强的客户基础，前往投资也会面临较大的市场压力。 10、公司海外员工组成情况如何？是当地人为主还是国内外派？ 答：我们从国内工厂外派了较多中国员工支持海外经营。总体来说，管理人员及关键技工以国内外派为主，一线工人则主要聘用当地员工。 11、原材料价格波动对公司影响大吗？ 答：目前来看，原材料价格整体较为平稳。且在原材料价格大幅波动时，公司会与客户协商调整产品价格，但会有一定的滞后性。
--	---

	12、公司的订单是否存在明显的淡旺季差异？ 答：由于公司下游客户分布较为分散，订单需求整体呈现平稳态势，未表现出显著的季节性波动。 13、公司第三方采购业务如何理解？ 答：第三方采购业务是指利用公司多年形成的供应链渠道优势，依托公司的研发设计方案，对公司不能生产或者因个性化需求不适合自产的配套等产品通过供应商的合作，来为客户提供更深入的包装一体化服务，帮助客户减少物料供应商数量，有利于降低客户综合采购成本和管理成本。 14、大股东债务问题的解决进展如何？ 答：公司大股东与浙商银行就金融业务合同纠纷案去年已达成和解，相关和解协议正在执行当中。目前和解协议中 2025 年应偿付的金额已全部支付，正在有序偿付 2026 年应偿付金额。预计可以在协议约定时间内偿付完毕。 15、公司是否计划推出相关股权激励措施？ 答：公司目前暂无相关计划。 16、公司未来分红的具体规划怎样，持续性如何？ 答：公司近年来经营比较稳健，现金流也还不错，每年都有较好的经营性现金流入，为持续分红奠定了良好的基础。现金分红也是监管机构要求和鼓励的，同时也是回报股东最直接的方式，未来，我们会继续重视分红，但分红金额和分红比例需要根据经营情况、资金情况和资本性开支等综合确定。 17、公司非包装类业务是否有相关规划？ 答：对于大健康业务的探索目前处于发展的前期阶段，规模还比较小。公司的重心还是聚焦于包装主业，既要稳定国内业务，
--	--

	也要推动海外业务加快发展。 18、海外业务比国内业务毛利高的原因是什么？海外竞争格局会不会很快改变？ 答：主要还是随着产业转移，海外高附加值订单相对较多，此外海外供求竞争关系也与国内有较大区别。海外包装产业竞争格局的变化可能需要较长的时间。 19、白酒包装业务情况怎么样？ 答：白酒包装的收入和利润存在一定的下滑风险。 20、公司下游客户都是哪些类型客户？ 答：主要以世界级知名企业及国内一些行业龙头企业为主，基本上都是大型企业。 21、海外订单都是哪些行业？ 答：主要以消费电子和家具家居、家用电器、电动工具等为主。
关于本次活动是否涉及应披露重大信息的说明	无
活动过程中所使用的演示文稿、提供的文档等附件（如有）	无