

上海翔港包装科技股份有限公司

投资者关系活动记录表

编号：2025-010

投资者关系活动类别	<div>√ 特定对象调研 □ 分析师会议</div> <div>□ 媒体采访 □ 业绩说明会</div> <div>□ 新闻发布会 □ 路演活动</div> <div>□ 现场参观</div> <div>□ 其他 （请文字说明其他活动内容）</div>
参与单位名称及人员姓名	海南宽辅私募基金管理合伙企业（有限合伙）、上海配邦私募基金管理有限公司、浙江百盈私募基金有限公司、浙江省电子商务促进会、申万宏源证券、个人投资者
时间	2025 年 12 月 12 日（周五）下午 16:00-17:30
地点	公司会议室
上市公司接待人员姓名	1、董事会秘书李丹青 2、证券事务代表唐珺
投资者关系活动主要内容介绍	<div>公司邀请调研对象参观了展厅，实地了解公司的各类产品。后续就公司的发展沿革、整体经营情况等做了介绍。</div> <div>公司就投资者在本次说明会中提出的问题进行了回复：</div> <div>1、公司对比友商有哪些竞争优势？</div> <div>答：1、公司通过全资/控股子公司瑾亭化妆品、久塑科技、擎扬科技积极开拓化妆品 OEM、ODM 业务和化妆品塑料包装业务，实现了为日化类客户提供外包材、内包材、内容物（化妆品）的一站式服务，在此模式下，公司可在提高外包材、内包材、化妆品加工综合接单联动能力的基础上，更好地提升客户粘性。2、公司是上海市高新技术企业，上海市科技小巨人企业以及上海包装印刷工程技术研究中心的主要合作单位，建立了在同行业中具有领先优势的技术平台。3、公司的主要下游客户分别在其所处的领域占据细分市场优势地位，产品需求相对稳定，为公司业务的持续稳定发展奠定了基础；同时，该等客户对产品设计和质量</div>

等方面要求严格，其需求产品或服务的附加值也较高，一定程度上提高了公司外包材、内包材、化妆品业务门槛，有利于保持并提升公司市场竞争力。4、公司建立了完善的 ISO9001 质量管理体系，并公司还配备有具有国内领先水准的包装产品测试设备。5、公司提倡绿色生产加工，推广数字化工作流程，在提升公司产品的环保技术指标，增加了产品和服务的附加值的同时，也一定程度上提高了细分行业的技术壁垒，拉大了差异化竞争的空间。

2、公司有什么未来增长计划吗？

答：公司及子公司通过整合设计、打样、生产、交付各环节，为客户提供省心的全流程包装解决方案，提升客户体验，增加客户黏性。包装印刷业务，在巩固公司传统包装业务的市场地位的基础上，公司将不断向新零售、国潮等细分领域拓展；公司已经服务于 18 家中烟公司中的 8 家烟草公司。包装容器业务，不断增强业务拓展团队，上半年就成功开拓了包括汉高、自然堂、贝德美等 10 多个新客户；形成了 HV 系列乳液泵芯、Echo P 系列全塑泵芯，碟片阀真空泵芯，油泵专用泵芯为矩阵的系列泵芯产品；极细喷雾、绵长喷雾、发油喷雾等喷雾泵系列产品，满足消费者不同使用场景。

3、公司是什么时点确认收入的？

答：针对内销产品：本公司将产品按照合同规定运至约定交货地点，在客户验收且双方签署货物交接单后确认收入。针对外销产品：本公司将产品按照合同约定的贸易条款，运至交货地点，待控制权转移后确认收入。

4、公司业务存在季节性影响吗？

答：公司主营业务中的部分产品受下游客户需求的节假日分布因素表现出一定的季节性特征。

5、未来公司在半导体方面还会有布局吗？

	答：在推动公司主营业务发展的同时，公司董事会和管理层一直在探索尝试利用资本市场和上市公司平台进行新的业务布局，推动上市公司高质量发展，为上市公司带来新的增长点。但相关事项存在不确定性，请投资者注意风险。
附件清单(如有)	
日期	2025-12-15