

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：2025-10

<b>投资者关系活动类别</b>	<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
<b>参与单位名称及人员姓名</b>	1、浙商轻工 史凡可 2、光大保德信 詹佳、谢东 3、宝盈基金 王灏、曾凌娜 4、长信基金 胡梦承 5、华夏久盈 徐艺铭 6、申万宏源 张文静 7、平安资管 李竹君 8、华福证券 李宏鹏、李含稚 9、广发基金 田文舟、陈樱子、张溢、丁朝飞 10、前海联合基金 魏甜 11、摩根士丹利 潘海洋 12、国金证券 赵中平 13、东方财富证券 毕先磊 14、华润元大基金 陈方园 15、信达澳亚基金 李博
<b>上市公司参与人员</b>	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26日（周二）
地点	<p>1、腾讯会议：548 321 309</p> <p>2、腾讯会议：268 626 254</p> <p>3、腾讯会议：420 591 756</p> <p>4、腾讯会议：490 677 041</p> <p>5、腾讯会议：971 954 505</p> <p>6、腾讯会议：813 685 090</p> <p>7、腾讯会议：252 105 820</p> <p>8、美盈森大厦 B 座 16 楼 1607 会议室</p>
形式	线上腾讯会议、线下现场会议
交流内容及具体问答记录	<p>1、公司下游行业分布及占比情况如何？</p> <p>答：公司下游客户行业分布中，消费电子类占比约 40%，家具家居与家用电器合计占比约 30%，汽车及新能源汽车产业链约占 10%，白酒类约占 10%，其余部分涵盖医疗器械、食品饮料、保健品、快递包装以及标签与电子功能性材料模切产品等。</p> <p>2、请简要介绍公司国内与海外业务近期发展态势？</p> <p>答：国内业务是公司稳健发展的根基，我们致力于保持其持续健康发展，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，我们的海外布局会根据客户需求逐步增加海外产能配套。目前海外业务增速较快，主要受益于产业转移及海外市场竞争环境。</p> <p>3、近期公司国内外业务的利润表现如何？</p> <p>答：目前国内外利润率波动整体较小。</p> <p>4、公司第二季度出口销售的毛利率下降的原因是什么？</p> <p>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</p>

少及部分订单价格调整所致。

5、在客户供应链中，公司的供应占比大概是多少？

答：大中型客户通常采用多供应商策略，公司在主要客户供应链中的占比并不高。随着公司海外布局的推进，未来在海外市场的供应份额有望提升。

6、海外业务的主要客户结构是怎样的？

答：公司海外业务客户以消费电子、家具家居和家用电器等行业为主。

7、公司海外业务的产能情况如何？

答：公司在越南、泰国、马来西亚和墨西哥四个国家拥有五个工厂，大部分还有一定的产能空间，同时墨西哥新工厂计划今年内投产。在一些有增量订单的区域，我们也会根据下游市场需求针对性的安排一些产能扩张的计划，并根据客户需求逐步投资。

8、公司海外的收入占比情况如何？

答：上半年，海外收入约占公司总收入的 30%，是公司重要的业绩增长点，公司正致力于加快海外市场的拓展和业绩较快增长。

9、公司海外工厂的订单都是从国内转移出去的吗？

答：订单来源包括从国内转移的订单，也包括在海外当地新开发的订单。

10、包装同行前往海外投资的多吗？

答：有一些，但目前仍以行业头部企业为主。

11、公司海外工厂员工组成情况如何？是当地人为主还是国内外派？

答：我们从国内工厂外派了一些中国员工支持海外经营。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。

12、海外业务毛利率高于国内的原因是什么？海外竞争态势会迅速改变吗？

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。预计海外包装产业竞争也会越来越激烈，但竞争格局的显著变化可能还需要一些时间。

13、公司在海外市场的优势体现在哪些方面？

答：公司在产品品质、服务水平、研发设计及客户资源等方面具备较强综合竞争优势。同时，凭借在中国、越南、泰国、墨西哥等多地的产能布局，公司能够为客户提供集团化、跨区域的供应链配套服务，尤其适用于在多地均有需求的国际客户。

14、包装企业进入海外市场的主要壁垒有哪些？

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。我们之所以前往海外多地投资建厂，主要是因为在这些地方有多家公司长期服务的客户。

15、与国内生产再出口相比，本地化生产有哪些优势？

答：与国内生产再出口相比，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，纸制品品质在长途海运过程中难以完全保障，交货及时性也存在不确定性。因此，大部分客户都会优先选择就近包装配套。

16、公司海外资本开支的策略是怎样的？

答：公司海外投资较为谨慎，主要采取租赁厂房、调配现有

空余设备等产能扩建模式，所以资本开支总体可控。产能布局以客户实际订单需求为导向，以此控制投资风险、提升资产使用效率。

17、如何看待国内外市场价格差异？海外价格未来是否会下跌？

答：目前海外市场包装价格水平整体高一些。既有生产成本较高的因素，也有竞争格局的因素。由于当地供应链及配套能力仍在发展中，尚不具备大幅降价的条件，预计一定时期内价格将保持相对稳定。长期看，随着行业生产效率提升、成本的下降以及竞争格局的变化，也不排除产品价格下降的可能性。

18、公司海外工厂原材料是当地采购吗？价格波动是否会产生影响？

答：主要以本地化采购为主。在原材料价格大幅波动时，公司会与客户协商调整产品销售价格。目前来看，原材料价格没有出现大幅变动。

19、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。

20、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。

21、公司应收账款会不会有较大的坏账风险？

答：公司以服务世界级品牌企业及国内行业龙头企业为主，应收账款按期回款的情况较好。同时，公司严格按照会计准则计提坏账准备，应收账款总体风险较小

22、公司是否考虑推出股权激励的计划？有没有融资计划？

答：公司目前暂无相关计划。

23、公司投资性房地产主要包括哪些？

答：公司投资性房地产主要为已出租的厂房、办公楼及公寓。

24、公司对外币收入是否开展了套期保值业务？

答：公司目前未开展套期保值业务。

25、公司最近几年毛利率上升的原因是什么？

答：公司调整了一些客户结构，减少低附加值客户比例，增加一些高附加值客户占比，从而导致毛利有所提升。

26、公司客户产品最终销售区域是哪些国家？

答：客户产品最终销售区域，公司没有相关数据。

27、与同行客户相比，公司设备有明显的效率优势吗？

答：行业头部企业大都引进国际领先的一些设备，没有明显的差别。

28、公司第三方采购业务指的是哪一块？

答：第三方采购业务是指公司利用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。

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