

证券代码：833075

证券简称：柏星龙

公告编号：2025-102

深圳市柏星龙创意包装股份有限公司

投资者关系活动记录表

本公司及董事会全体成员保证公告内容的真实、准确和完整，没有虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，并对其内容的真实性、准确性和完整性承担个别及连带法律责任。

一、 投资者关系活动类别

特定对象调研

业绩说明会

媒体采访

现场参观

新闻发布会

分析师会议

路演活动

其他（券商策略会）

二、 投资者关系活动情况

活动时间：2025年8月27日至2025年8月28日

活动地点：深圳四季酒店、线上会议

参会单位及人员：华源证券、西部证券、博时基金、北京指南创业投资、西部利得基金、财信证券、金信基金、睿亿投资、宁远资本、巨鹿投资、上海卫宁私募基金、万和证券、联储证券、长江证券等。

上市公司接待人员：董事会秘书黄海英女士、证券事务代表陈诺先生

三、 投资者关系活动主要内容

问题 1：报告期内公司外销业务实现快速增长，营收占比也在快速提升，未

来公司对于海外业务的推进节奏与关键抓手有哪些？

回答：公司外销业务快速增长得益于与国际化妆品、奢侈品头部及高潜力客户合作的广度和深度提升。在业务开展中，公司秉承高质量增长、稳节奏扩张。当前海外在既有能力体系下已实现较高增速水平，后续继续以专业、高品质的服务与交付为第一原则，积极把握客户切入机会，力争把业务机会转化为长期稳定的订单资源。未来公司将循序完善在欧洲等重点区域的营销与交付布局，增量释放将呈逐步过程。配套举措包括：在欧洲（如意大利）前端贴近客户、提升业务拓展及服务效率；规划在越南建设生产基地以应对外销业务不断拓展所对应的交付需求。

问题 2：公司B端品牌方客户服务的展望如何？

回答：公司创意设计服务与创意包装产品业务基础稳固、沉淀了较多头部消费品牌客户。其中内销业务下游以酒类行业为主，目前酒类终端销售尚未出现拐点。公司从品牌策略和创意设计入手，在服务好现有白酒类客户的产品升级和创新之外，不断拓展产品至黄酒、啤酒、果酒等品类，打造气泡黄酒、粉丝经济、即饮消费等创新产品路径，同时融入渠道创新，从传统商超延展至电商货架、即时零售、外卖等渠道，形成标杆案例，带动非白酒品类渗透率逐渐提升。但在消费拐点到来前，客户投入谨慎，使得内销增长仍有迟滞，但拐点到来时公司的服务优势将积蓄更多增长动力；外销端伴随合作广度与深度提升，具体来说：广度上，与客户合作从原先集团下个别品牌扩展到更多集团内品牌；深度上，从服务单一品牌的礼品线或季节性产品延伸至更多产品系列，介入客户合作的机会持续增长，增长节奏更取决于我们在四位一体的综合服务能力水平，而非单一自产产能扩张。总体来看，公司在B端客户服务方面，更看重与客户实现长期稳定的合作关系；在增长节奏上，更追求能跨越终端消费周期的可持续增长曲线。

问题 3：文创业务的整体路径与推进节奏？围绕“独眼星球”原创IP接下来有何安排？

回答：公司文创业务按核心单品验证→逐步放量→渠道扩张的路径推进：第一阶段以第一代“独眼星球”毛绒盲盒小规模、轻投入试水，验证产品力与渠道

打法；进入第二阶段，由第二代“独眼星球”数智陪伴型毛绒玩具承担验证C端商业模式与运营效率的功能，渠道策略上减持差异化产品力带动渠道与传播，不依赖高强度的营销投放。目前，公司的数智陪伴型玩偶因互动与情感设计的差异化已获得渠道商积极关注，进一步验证以产品力驱动销售的路径。

具体到核心单品，第二代“独眼星球”数智陪伴型毛绒玩具计划于2025年10月下旬推出，拟配备OLED表情屏、传感器与机械互动单元，可在互动中呈现多样情绪反馈。

问题 4：公司惠州募投产能释放节奏如何？越南基地的战略动因是什么？

回答：公司惠州募投项目将以订单为导向，按阶段、按模块滚动投放产能，提升资源使用效率。越南基地计划于2025年下半年启动建设，核心动因在于应对外销业务不断拓展所对应的交付需求，为境外客户构建更强的供应链安全冗余。

公司产品交付环节为自产+外协/外购资源整合模式：纸制品的关键工艺与核心工序以自产为主；纸制品简易工序及金属、木材、陶瓷等多材质由合格外协供应商协同完成。基于自产+外协/外购的组合交付体系，公司订单履约的关键不在于单一自产产能的扩张，而在于整体方案服务能力、工程化落地能力与供应链资源的整合。下一步公司将持续拓展全球供应链资源池，进一步提升跨品类整合与交付能力，保障业务发展中持续高质量、稳定的产品交付需求。

问题 5：公司外销及整体毛利率波动的原因及中长期趋势如何？

回答：公司坚持“四位一体”（品牌策略—创意设计—技术研发—产品交付）的服务模式，业务高度定制化，阶段性波动主要受产品类别与项目组合结构影响；从更长周期看，外销毛利率整体表现稳健。

整体层面，依托“四位一体”的综合服务能力，我们交付的创意包装产品是公司创意设计价值的延伸，带动公司综合毛利率保持在相对较高、稳定的水平。公司经营导向上坚持以设计驱动、以产品创新为核心，通过创新提升客户终端销售与产品价值，不以低价竞争为主要手段；公司的定价与增长更多依赖创新与终端畅销的回报，符合当前“反内卷”的倡议方向。

深圳市柏星龙创意包装股份有限公司

董事会

2025年8月29日