

证券代码：300795

证券简称：米奥会展

浙江米奥兰特商务会展股份有限公司

投资者关系活动记录表

编号：2026-001

投资者关系活动类别	<input type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 其他：____（请文字说明其他活动内容） <input type="checkbox"/> 分析师会议 <input checked="" type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 路演活动 <input type="checkbox"/> 电话会议
参与单位名称及人员姓名	米奥会展2025年年度业绩说明会采用网络远程方式进行，面向全体投资者
时间	2026年4月13日15:00-17:00
地点	深圳证券交易所“互动易平台”（ http://irm.cninfo.com.cn ）“云访谈”栏目
公司接待人员姓名	董事长：潘建军 总经理：方欢胜 董秘、财务总监：姚宗宪 独立董事：刘松萍
投资者关系活动主要内容介绍	<p>浙江米奥兰特商务会展股份有限公司（以下简称“公司”）2025年年度网上业绩说明会于2026年4月13日（星期一）15:00-17:00在深圳证券交易所“互动易平台”（http://irm.cninfo.com.cn）“云访谈”栏目举办，本次说明会采用网络远程的方式举行，投资者关注的主要问题以及回复内容如下：</p> <p>1. 请问潘总，未来分红政策是否会保持稳定？</p> <p>答：尊敬的投资者，您好！公司历来重视对股东的回报，现金流状况良好。2025年，尽管净利润有所下滑，公司依然在半年度和年度实施了现金分红，体现了公司回报股东的诚意和决心。未来，公司将继续贯彻合规、稳健的现金分红政策，在保</p>

障公司长期发展后劲的同时，与投资者共享经营成果。感谢您对公司的关注！

2. 请问董事长，公司的发展战略是什么？

答：尊敬的投资者，您好！公司坚持“聚焦市场、聚焦产业、深化服务”战略主线，以“做大做强工业，升级大消费”为核心方向，推动从产品输出向品牌、产能、价值链出海的全面跃迁。公司战略聚焦三大方向：一是拓展全球展览业务，分阶段从面向中国参展商的综合性展览，向行业专题展及国际参展商专题展升级，重点布局工业机械与新能源领域，并强化海外本地化运营。二是以AI驱动数字化升级，建设“AI慧展”平台，打造标准化服务流程与数字创新实验室，构建AI赋能的全球展览与外贸双线融合平台。三是延伸外贸服务价值链，依托展览平台，构建集常年展示、分销、分拨及采购于一体的综合服务体系，拓展供应链服务，在印尼、巴西等地布局区域物流仓，助力中国企业高质量出海。同时，公司通过审慎的战略投资与收购，持续提升会展行业整合能力。通过上述战略布局，公司将实现从“出展服务商”到“出海服务商”转变，构建“会展+AI+供应链”相融合的一体两翼的外贸综合服务平台。感谢您对公司的关注！

3. 董秘，您好！年报显示公司本期确认了约1600万元的商誉减值损失，主要涉及哪家子公司？这对公司未来业绩有何影响？

答：尊敬的投资者，您好！本次商誉减值主要涉及控股子公司深圳华富展览服务有限公司。根据公司聘请的评估机构出具的报告，包含商誉的资产组可收回金额低于账面价值，因此确认了减值损失。商誉减值属于非现金的会计调整，主要影响当期的归母净利润，不涉及现金流的实际流出。本次计提减值后，该资产组的账面价值将更真实地反映其未来盈利能力，有利于公司未来轻装上阵。公司已加强对并购项目的投后管理与业绩监控，未来将审慎评估并购标的，严控商誉减值风险。感谢您对公司的关注！

4. 方总，您好！请问公司研发专利有哪些成果？

答：尊敬的投资者，您好！报告期内，公司新增获得3项发明专利，如“线上展会与线下展会联动的数据处理方法”、“基于潜在买家分析模型的展会服务方法”等；同时新增10项计算机软件著作权，如“米奥AI智能客服系统V1.0”、“AI慧展平台V1.0”等。目前，公司已累计获得9项发明专利和71项计算机软件著作权，技术壁垒不断夯实。感谢您对公司的关注！

5. 请问，公司在 AI 赋能方面取得了哪些实质性成果？

答：尊敬的投资者，您好！2025 年是公司“AI+数据”战略落地的关键年，公司取得了多项实质性成果，不仅停留在概念上，而且深入到了业务中：1、产品落地：公司正式发布了“AI 慧展 1.0”并快速迭代，集成了“慧搜、慧译、慧记、慧写、慧看、慧客”六大工具；特别是公司与合作伙伴研发的 AI 眼镜 Global 版，已在越南、巴西、沙特等多个展会得到实际应用，解决了跨国沟通的语言障碍，被展商誉为“外贸人的 AI 战甲”。2、模式创新：公司在行业内首创了“TradeChina Assistant”展会 AI 助手，构建了“买家助理 Agent+展商数字分身 Agent+平台撮合 Agent”的多智能体协同架构，在印尼、沙特等核心展会上的买家渗透率高达 76%，显著提升了成交转化率。3、技术壁垒：报告期内，公司新增 3 项发明专利及 10 项软件著作权，全资子公司米奥兰特科技公司持续发挥浙江省“专精特新”企业优势。目前，公司 AI 技术已为展前、展中、展后业务全链路进行赋能，逐渐实现了从“守株待兔”到“主动链接”的转变。感谢您对公司的关注！

6. 姚总，您好！大股东、高管近期是否有减持计划？

答：尊敬的投资者，您好！公司大股东及高管严格遵守减持相关规定，前期披露的减持计划已执行完毕。截至目前，公司未收到大股东、高管新增减持计划的通知；如后续有相关安排，公司将合法合规履行信息披露义务。感谢您对公司的关注！

7. 潘董，您好！公司未来是否有望实现业绩的增长？

答：尊敬的投资者，您好！公司 2025 年净利润的下滑，是受外部环境影响公司主动做出的战略性选择的结果。公司牺牲了短期的利润，换取了更宝贵的市场规模的持续增长和核心服务能力（尤其是 AI 能力）的提升。从长远看，公司发展战略很清晰：第一阶段打基础，第二阶段（当前阶段）提升办展数量、扩大办展规模、升级服务能力，第三阶段将平台向国际展商开放，实现规模和量的再次跃升。2025 年，公司仍然巩固了中国出境办展的行业头部地位，也开始孵化供应链服务等新业务，随着“AI 慧展”产品成熟度的提高和客户认可度的提升，以及供应链新业务逐步贡献收入，相信公司具备重回高质量增长轨道的坚实基础和能力。感谢您对公司的关注！

8. 方总，您好！印尼市场对公司非常重要，年报提到升级为“一年双展”。请问这样做是否会导致两个展会“左右互搏”，分流客户和买家？

答：尊敬的投资者，您好！公司将印尼升级为“一年双展”，是基于对市场容量的深度调研和“产业细分”策略：上半年的展会侧重于“工业制造”（如机械、建材），下半年的展会侧重于“消费品及基建”（如家居、纺织），两者的参展商群体和买家群体有明显差异，不存在不良竞争。通过“双展”模式，公司实现了对印尼市场全年的持续覆盖，增强了客户黏性，同时也有效构建起竞争对手壁垒。感谢您对公司的关注！

9. 请问方总，公司加大对工业领域专业展的开拓是为什么？

答：尊敬的投资者，您好！公司加大对工业领域的开拓，是基于内外双重因素的战略决策。1、顺应国家战略：国内新质生产力稳步成长，装备制造业、高技术制造业增加值分别增长9.2%和9.4%。这些优势产业亟需走出去，在海外寻找市场增量。2、契合目标市场需求：公司深耕的“一带一路”、RCEP及金砖国家市场，正处于工业化升级的关键阶段，对工业装备、新能源、智能制造等有巨大需求。3、优化公司业务结构：相较于成熟的“大消费”板块，“大工业”板块还有巨大的增长空间。成功开拓工业展，将构建更均衡、更有潜力的业务组合，成为公司展会业务未来重要的增长引擎。2025年，公司在印尼举办的IIW国际工业周已成为当地最大的综合类工业展，验证了这一战略方向的正确性。感谢您对公司的关注！

10. 请问姚总怎么看待当前公司的股价表现以及公司市值？

答：尊敬的投资者，您好！公司股票走势受宏观经济、市场情绪、行业环境以及公司自身业绩等多种因素影响。2025年公司净利润有所下滑，股价波动在所难免。请各位投资者看到，公司在极其困难的外部环境下，依然巩固了行业头部的市场地位，实现了AI技术及应用的重大突破，并积极探索新业务。公司管理层将继续聚焦主营业务，努力提升经营业绩，坚信公司的长期价值终将获得市场的认可，也请投资者注意投资风险，理性看待短期股价波动。感谢您对公司的关注！

11. 潘董，您怎么看待2025年会展行业的现状以及未来的发展趋势？

答：尊敬的投资者，您好！2025年全球展览业已从疫后恢复性增长进入平稳增长通道，但区域分化明显。中东、东南亚、拉美等新兴市场表现活跃，而传统欧美市场则面临增长压力。同时，人工智能正在以前所未有的深度重塑展览业，深刻影响从智能匹配、实时翻译到展后跟进等关键链路，AI能力正成为行业竞争格局的关键分水岭。展望未来，中国企业出海正从“产品输出”向“技术、品牌、服务、标准”等更高形态的“能力输出”升级，对境外展会平台提出了更高要求。会展行业将朝

	<p>着“智能驱动”、“展产融合”和“全链路服务”方向发展。公司已经率先构建了“会展+AI+供应链”的生态布局，从单一的订单撮合服务商向外贸订单全生命周期服务商转型，完全契合了这一未来趋势。感谢您对公司的关注！</p> <p>12. 请问董事长，公司当前发展的有利因素有哪些？</p> <p>答：尊敬的投资者，您好！公司发展的有利因素依然显著： 政策支持：国家及地方政府持续完善海外综合服务体系，如商务部等五部门联合印发《关于进一步完善海外综合服务体系的指导意见》，为公司业务拓展提供了坚实的政策保障。 市场需求：2025年，中国对共建“一带一路”国家进出口增长6.3%，占进出口总值的51.9%。新兴市场已经成为中国外贸的“压舱石”和增长主引擎，企业出海从“可选项”变为“必选项”，参展需求持续释放。 行业地位：公司超过90%的办展数量集中在“一带一路”、RCEP及金砖国家市场，与国家外贸优化升级路径高度一致。特别是在印尼、越南等热点市场，公司布局早且具有一定规模，先发优势明显。 技术能力：公司率先将AI技术深度融入展会全链路，显著提升了展会效果和效率，这种“技术再武装”正在成为吸引客户、巩固市场地位的核心竞争力。感谢您对公司的关注！</p>
附件清单	无
日期	2026年4月13日