**证券代码：603062 证券简称：麦加芯彩**

**麦加芯彩新材料科技（上海）股份有限公司投资者关系活动记录表**

 编号：2025-006

|  |  |
| --- | --- |
| **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 （请文字说明其他活动内容） |
| **参与单位名称及个人姓名** | 参与公司2025年半年度业绩说明会的投资者 |
| **时间** | 2025年9月12日上午10:30-11:30 |
| **地点** | 上 海 证 券 交 易 所 上 证 路 演 中 心 （ 网 址 ：http://roadshow.sseinfo.com/) |
| **上市公司接待人员姓名** | 董事长、总经理：黄雁夷女士副董事长、副总经理：罗永键先生 董事会秘书、财务总监：崔健民先生独立董事：梁文达先生 |
| **投资者关系****活动主要****内容介绍** | 公司在上证路演中心以视频录播+网络文字互动方式召开公司2025年半年度业绩说明会，针对2025年上半年度的经营成果及业绩情况与投资者进行互动交流和沟通，在信息披露允许的范围内就投资者普遍关注的问题进行回答。以下就投资者提出的问题及公司回复情况作一说明。1. 问：您好，公司的战略目标是什么？或者说公司短期、中期、长期的发展规划是怎样的？

答：公司的战略目标是“打造中国最具竞争力的工业涂料平台型企业”。为实现该目标，公司上市以来不断开拓新的业务，构建工业涂料领域内“多元应用领域”，短期来看，主要聚焦于风电市场国际化、光伏涂层规模化；中期主要聚焦于船舶涂料、海工涂料进入国际市场并实现全球布局；长期会继续强化工业涂料应用领域多元化。1. 问：公司目前在致力打造业务平台型企业，能否具体说一下目前发展情况如何？未来公司期望的这个平台是怎样的？

答：就风电涂料业务而言，目前主要推进国际化，今年已经取得显著成效，未来会继续推进；就船舶涂料业务而言，目前认证工作进展顺利，境外客户已经实现零的突破，下一步将继续扩大海外销售团队，不断增加客户覆盖范围，逐步实现规模提升；就光伏涂层而言，目前产线改造已经完整，客户认证已在进行之中；就海工涂料而言，认证已经取得阶段进展，部分产品还在继续测试之中；其他如储能、港口设施、电力设备等或者已经取得销售，或者正在客户认证之中。综上，公司平台战略正在扎扎实实推进。1. 问：贵公司上半年表现不错，在营收、利润均实现较好的增长，现金流也不错。展望未来，贵司如何维持增长态势？ 能否说明？

答：公司成长路径已有清晰规划，可以从三方面来看：一、在核心优势业务如集装箱涂料、风电涂料及原有的桥梁钢构涂料业务方面（三老），我们将通过产品创新、增加客户覆盖、开拓海外市场、聚焦标志性业务继续实现增长；二、公司2023年底上市后，便积极推进船舶、海工、光伏涂料业务，这三类的新业务（三新）目前已取得明显进展，有望成为第三、四个增长点；三、公司培育中的港口设备涂料、储能涂料、电力设施及数据中心涂料业务（四小），已有相应产品储备和市场开拓成果，后续将根据进展动态配置资源加以扶持。以上所说的三老+三新+四小构成了公司强大的产品矩阵，短中长期梯队已然成形，成长路径依此展开，过程中会继续发挥公司优势，期待能尽快成为中国最具竞争力的工业涂料平台型企业，这个目标及使命感持续引导公司的成长。1. 问：公司2025年下半年工作重点任务和目标有哪些？

答：公司2025年工作重点包括但不限于：人才队伍建设；海外市场开拓；扩大船舶涂料客户覆盖范围；光伏涂层进入正常销售阶段；海工涂料研发；新业务的评估。1. 2025年下半年，公司业务和研发上预计会有那些新突破？船舶涂料认证和海工认证今年会有积极的进展吗？

答:2025年下半年，公司希望船舶涂料研发和销售能有新的进展，海工认证一个测试循环需要4200小时，是否可以通过测试需要到2026年上半年。1. 问：身为小股东，我对于公司在推进的船舶、光伏涂料寄予厚望，请问这两块的业务进展如何？

答：船舶及光伏涂料在公司整个战略规划中，具有重要位置，也是公司未来成长引擎之一，但是两者对公司的战略作用会有区别，光伏涂层着眼于快速产生利润贡献，船舶涂料承载公司未来发展。船舶涂料在上半年实现从零到一的突破，公司开始对境外船东销售船舶修补涂料，现阶段也是以对境外船东作为主要市场拓展方向。在初期阶段，该部分业务预计相对平缓，公司需要透过一家一家进入、逐步扩大客户覆盖。另外，船舶涂料的中国和美国船级社认证目前也在正常进展之中，今年年内完成概率较高。关于光伏涂料，光伏玻璃涂层技术转移已近尾声，产品、产线、研发/销售/技服团队也已就位，销售工作正在推进之中，可望年内实现批量销售。1. 问：国家目前大力发展海洋经济，很有可能是未来十五五规划工作重点，希望公司加强技术研发、积极做好各方面工作准备。请问公司船舶、海工业务目前发展情况和技术储备如何？

答：公司目前船舶涂料研发正常进行之中。海工业务NORSOK M501体系认证还在进展之中，其中大气部分的1B测试已经完成，浪溅区、浸没区的7A、7B测试正在进行。客观来说，全球通过完整海工体系的公司数量很少，测试难度也极高，公司力求通过不断的研发投入进入工业涂料的顶端领域。1. 问：今年市场有一个显著变化，就是下游行业开始反内卷更加注重产品质量，如风电、光伏等，从公司角度看这对公司有那些影响？

答：过度内卷显然不利于行业长期健康发展，公司非常乐意看到这种变化。1. 问：公司收购科思创光伏涂层业务以来，目前研发、认证、产能、销售上有哪些进展？公司对光伏业务未来发展信心如何？

答：光伏涂层业务产线建设已经完成，团队建设已经就位，客户认证和销售已经推进之中。研发角度而言，公司聘请了原科思创该业务核心研发人员，持续进行产品更新迭代及产品创新。1. 问：请问贵司在光伏涂料领域有哪些产品？应用场景和优势是什么？

答：公司的光伏涂料产品包括光伏玻璃减反射涂层和光伏边框涂料。光伏玻璃减反射涂层采用先进纳米材料技术，高透光率、耐候性好、寿命长，可以提升光伏组件的发电效率、延长光伏组件寿命，进而促进光伏发电的度电成本（LCOE）降低。公司的光伏玻璃减反射涂层适用于不同的光伏电站需求，主要应用场景包含海上光伏（盐雾腐蚀）、极端气候地区、沙漠戈壁地区、别墅屋顶美学场景及存量电站修复；公司的光伏边框涂料具有高附着力、耐盐雾、耐湿热、耐黄变、抗 UV 老化及耐风沙腐蚀等特性，适应海上、沙漠等极端环境，已通过第三方和客户验证。1. 问：公司在储能领域有哪些突破？会对储能业务作更多市场拓展吗？

答：2025年上半年，公司在储能领域取得突破，对某头部储能公司沙特项目持续批量供货，储能涂料销售团队也按照计划继续推进新客户的拓展，包含送样检测、产品及商务讨论等工作均在进展之中。1. 问：公司海外市场拓展进程如何？可否说明目前情况及近期计划？

答：公司的海外市场拓展工作持续进行中，集装箱涂料、船舶涂料、风电叶片涂料均已实现境外销售；集装箱涂料主要在东南亚销售，船舶涂料主要对境外船东进行推广拓展，风电叶片涂料持续出口巴西。另一方面，继去年公司成为全球十大风电整机厂 Nordex 的合格供应商之后，其他的风电涂料海外客户也在进程中。1. 问：贵司珠海工厂已经开始批量生产了吗？是否主要负责新业务订单的生产，比如船舶涂料、海工涂料等？是否短期内将导致较低的产能利用率、产能闲置？

答：珠海工厂目前已开始批量生产。公司的三个生产基地，不以产品作区别，公司会根据客户订单地理位置分布及订单饱和量合理安排上海、南通、珠海三个基地的生产；珠海工厂对华南地区客户供货，既可以节省物流费用，也可以快速满足客户需求。珠海项目是公司自动化程度、智能化程度最高的工厂，标志着公司生产进入一个新的台阶，同时也是公司大规模产能建设的重要节点，预计未来至少三年之内，公司无需进行大规模资本支出。为了充分利用新增产能，公司新业务增长、老业务扩张及海外市场拓展等都将加速进行，让产能尽快转化为收益。1. 问：公司上市以来坚持分红、高比例分红，并积极客观回答投资者问题上树立了非常好的正面形象，可以说是小而美公司的代表企业。未来希望继续保持，特别是公司的分红策略实实在在让投资者获得长期受益。另外，希望公司加强与机构投资者沟通，积极吸纳长期资本、健康资本对公司的长期投资。

答：感谢投资者的认可和建议。1. 问：公司受到众多券商关注，并且给公司做了大量研报显示对公司基本持普遍乐观、报有期许，如中信证券24年以来不断上调公司目标价格，公司如何看待这一现象？

答：公司作为国内工业涂料领域相对头部企业，以及部分细分行业领先企业，获得众多券商和机构投资人关注，公司深感荣幸。工业涂料领域长坡厚雪，公司会按照工业涂料行业发展规律和自身特征，不断做好公司业务，回报投资者的厚爱。1. 公司如何看待现阶段产业资本并购的？公司如果未来加快国际化，是否会推进这一进程？

答：在工业涂料领域，由于不同细分领域存在差异，因此针对自身并不具备深厚积累的细分领域，通过收购补充自身短板，是个有效的选择，公司会在不同发展阶段，结合自身优势劣势，适时推进、审慎决策。 |
| **附件清单** | 无 |
| **公告日期** | 2025年9月13日 |