**证券代码：688560 证券简称：明冠新材**

**明冠新材料股份有限公司**

**投资者关系活动记录表**

**编号： 2025-003**

|  |  |
| --- | --- |
| **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 □电话会议  □其他 |
| **参与单位名称及人员姓名** | 参加明冠新材2025年半年度业绩说明会的广大投资者 |
| **时间** | 2025年10月10日 (周五) 下午 16:00~17:00 |
| **地点/方式** | 上证路演中心 <https://roadshow.sseinfo.com>  网络文字互动 |
| **上市公司接待人员姓名** | 1、董事长兼总经理：闫洪嘉  2、董事会秘书：叶勇  3、财务总监：赖锡安  4、独立董事：文芳 |
| **投资者关系活动主要内容介绍** | 投资者提出的问题及公司回复情况  公司就投资者在本次说明会中提出的问题进行了回复：  **1、公司如何通过科技创新实现高质量发展并回报投资者?**  答:尊敬的投资者，您好！ 上半年，公司生产经营以技术创新为主导，保持研发投入强度和引进高层次研发人才，坚守上市公司科创属性，以研发创新、产品高质、运营高效为发展目标，持续规范治理、优化经营、调整结构，积极回报投资者，助力企业高质量发展。 谢谢！  **2、请问 2025 年以来公司所在的光伏行业有哪些发展变化?**  答:尊敬的投资者，您好！ 2025年上半年，中国光伏行业发展形势依旧不容乐观，国内光伏产业链产能过剩现象依然明显，行业内卷压力并未得到改善。根据光伏行业协会公布数据，1-6月硅料、硅片产量同比下降20%以上，而电池片、光伏组件产量同比虽有增长，但是同比增幅明显收窄。今年3-5月光伏装机抢装期后，光伏产品价格在小幅上涨后又恢复到年初水平，部分光伏产品价格甚至低于年初价格。2025年1-6月，国内光伏新增装机量同比大幅度增长，一定程度上缓解了光伏产业链部分企业订单压力，但从7月光伏产品价格走势看，部分光伏产品订单价格仍然在成本线徘徊，光伏行业发展内外环境将继续面临较大挑战。 光伏产业链企业降本压力持续增加，为满足下游战略客户对N型高效BC、HJT光伏组件的封装需求，公司推出了“太阳能电池封装胶膜+智能网栅膜”、“太阳能电池封装胶膜+智能网栅膜+超低水透背板”整体封装方案，解决了N型高效组件和轻质组件的封装技术难点。 谢谢！  **3、目前锂电池行业发展日新月异，锂电迭代加速，公司产品线如何快速跟进?**  答:尊敬的投资者，您好！ 报告期内，公司锂电池封装材料产品有动力锂电池、储能锂电池、3C数码锂电池封装用铝塑膜，公司铝塑膜应用场景主要有新能源乘用车与商用车、两轮电动车、低空航空器、储能电站、人形机器人、3C数码产品、电动工具等。 公司根据市场需求变化主动调整产品结构，提升动力与储能电池封装铝塑膜产销量占比，2025年1-6月锂电池铝塑膜销售收入2,422.71万元，同比增长21%，市场订单重回稳定增长趋势。 谢谢！  **4、请问贵公司的产品优势具体是如何体现的？**  答:尊敬的投资者，您好！ 公司已申请获批设立“国家级博士后科研工作站”，搭建了以高分子材料博士和硕士等高层次人才科研平台和队伍。公司遵循人才优先的用人原则，研发部门在现有博士和硕士团队基础上，继续扩展新产品研发团队，提升科创板公司科创属性和公司质量，增强新产品、新技术、新工艺的研究开发能力。公司具有优势的产品体现在以下几个新产品：XBC电池光伏组件用高效封装膜材、N型TOPCon电池封装胶膜、HJT电池用光转换封装胶膜、0BB电池专用网栅膜、一体膜等光伏组件封装新材料。 谢谢！  **5、请问今年下半年业务方面是否有新的战略规划?**  答:尊敬的投资者，您好！ 公司以“可靠的新材料伙伴”为发展愿景，通过“技术领先、质量领先、成本领先”措施，实现公司“人才领先、奋力创新”的企业发展战略，以不断突破、追赶、领先为发展方向，与战略合作伙伴建立“共创共赢”的合作关系，努力成为新能源封装材料行业领军企业。我司明确发展战略：巩固现有光伏背板市场优势地位、拓展铝塑膜及特种防护膜的产品市场、提升复合膜材料的综合研发能力，以及基于现有膜材料相关技术开发新的产品和市场。公司将调整新产品产能规划，优化产品报价策略，维护好优质客户战略合作关系，稳定优势产品订单。 谢谢！  **6、在量增价减、盈利承压的背景下，公司具体推行了哪些降本增效的“硬核”动作?**  答:尊敬的投资者，您好！公司具体从这几方面进行整改： 1、围绕公司发展战略，实施人才战略先行原则。通过外引和内培方式，广纳高层次人才和特殊人才，储备研发人才队伍，提升研发部门的新技术新产品研发能力。 2、根据光伏封装材料需求结构变化和产品价格下探趋势，调整新产品产能规划，优化产品报价策略，维护好优质客户战略合作关系，稳定优势产品订单。 3、提升供应链议价能力、降低材料采购成本、提高产品生产良率，保持材料端和生产环节的持续降本。 4、控制物料积压存量，盘活低效固定资产，提高资产周转率和资金利用效率。 5、实施客户信用风险评审，加快逾期货款催收，控制货款坏账风险，改善经营现金流量和投资现金流，保障公司运营资金链安全。 6、加强数字化信息化建设，实行企业数智化转型升级。完成MES生产管理系统、PLM产品生命周期管理系统和ERP系统升级，整合公司各环节数据信息，推行两化融合和数字化成熟度贯标，完成数智化省级“小灯塔”项目申报，提升数智化管理水平。 7、严格落实安全生产检查和自查，防范生产违规用电、用气和安全操作风险；改善部分车间生产环境。 8、规范公司治理和防范内控风险、建立内控审计制度；合规使用和管理募集资金，做好定期报告和临时公告等信息披露；做好媒体舆情管理，采取合法合规有效措施，防范不利媒体舆情发酵事件。 9、全面了解省/市级和园区产业发展扶持政策，做好可行性项目立项与申报，践行企业安全、环保与社会责任，展现公司经济与社会价值以及企业发展成果。 谢谢！ |
| **附件清单（如有）** | 无 |
| **日期** | 2025年10月10日 |
| **备注** | 公司与投资者进行了充分的交流与沟通，并严格按照公司《信息披露管理办法》等规定，保证信息披露的真实、准确、完善、及时、公平，没有出现未公开重大信息披露等情况。 |