**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。 |