

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：2026-001

<b>投资者关系活动类别</b>	<input type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input type="checkbox"/> 路演活动 <input type="checkbox"/> 现场参观 <input checked="" type="checkbox"/> 其他（ <u>业绩电话说明会</u> ）
<b>参与单位名称</b>	国金证券、中信证券、中信建投、国泰君安、国投证券、广发证券、天风证券、招商证券、浙商证券、山西证券、华龙证券、华金证券、东方证券、中邮人寿保险、汇丰晋信、宝盈基金、华宝信托、宏利基金、财通资管、创金合信、财信资管、方正富邦、光大自营、诺安基金、阳光资管、华安基金、景顺长城、招银理财、上银基金、紫金信托、华富基金、嘉实基金、信达澳亚、上海融世私募、天演论（深圳）投资公司、上海鹤禧私募、乐盈（珠海）私募、源乘私募、明河投资、华夏久盈、瓦洛兰投资、海南翎展、恒健远志、领骥资本、奇盛基金
<b>时间</b>	2026年3月31日
<b>地点</b>	线上会议
<b>上市公司接待人员姓名</b>	董事会秘书、财务总监：崔健民
<b>投资者关系活动主要内容介绍</b>	<p>本次会议主要由公司讲解了工业涂料平台战略推进情况、2025年度业绩情况、部分业务推进情况、公司针对分红的考虑，并回答了投资者问题。</p> <p><b>第一部分：年度重点工作回顾</b></p> <p>（一）2025年公司持续推动工业涂料平台战略落地生根、开花结果</p> <p>于2023年年末上市时点，公司仅有集装箱涂料、风电涂料、桥梁钢构涂料三个业务。</p> <p>上市之后，公司陆续启动新领域的研发、认证、市场开拓工作。截至2025年年末，在原有三个应用领域基础上，公司新增了船舶、港口设备、</p>

离岸设施、储能、光伏、电力设备、数据中心等七个应用领域，至此，公司已经涉足十个应用领域。

目前不同业务进展不同，但是通过在不同应用领域的布局和逐步落地，公司的工业涂料平台战略愈发强大，持续经营能力不断提升，对于单个领域的依赖程度有望不断降低。

过去这些年，麦加芯彩从小到大，从弱到强，通过强大的研发能力和执行力，硬生生在国际巨头垄断领域走出一条国产替代之路，成为风电叶片涂料国内第一、集装箱涂料全球第二，未来这种基因还会让公司继续成长。

### **（二）财务表现：面对现实主动求变，产品结构得以优化，持续盈利能力得以提升，财务状况健康安全**

2025 年，公司营业收入 17.12 亿元，净利润 2.10 亿元，扣非后净利润 1.82 亿元，相较 2024 年收入有所降低、利润基本持平。

这里既有行业变化的原因，更是企业主动求变的结果。对于资本市场而言，集装箱涂料业务的波动是公司估值一直被压制的重要原因。对此，公司有着非常清醒的认识。

2025 年，公司主动求变，对于集装箱业务采取“理性竞争”策略，拒绝对于市场份额寸土必争的低端策略，转而在高毛利市场以及新业务领域投入更多资源。因此，2025 年虽然收入总额下降，但是公司产品结构得以优化，高毛利产品占比提升。报告期内，得益于新能源产品占比的提升，公司主营业务毛利率提升至 23.82%，相较上年 20.70%增加超过 3 个百分点；净利率提升至 12.28%，相较上年净利率 9.86%增加约 2.4 个百分点。

同时，2025 年，公司经营活动净现金流为 2.23 亿元，是报告期净利润的 105.92%，公司现金流健康。应该说，2025 年是公司高质量运行的一年。

2025 年末，公司资产总额 29.85 亿元，其中货币资金及交易性金融资产达到 12.88 亿元，资产负债率则降低至 30%左右，公司经营安全、财务稳健。

我们认为，在目前国际局势愈发复杂的大背景下，充足的现金既是企业安全运营的重要保障，也是面对原材料市场紊乱的利器，更是未来外延式增长的重要支撑。

### **（三）新能源涂料板块：收入实现历史新高，新品推进卓有成效**

报告期内，三大业务板块营业收入呈现结构性调整。其中，新能源行业涂料销售收入较上年同期增加 66.41%，达到了 6.54 亿元，创下公司自成立以来该板块最高销售收入记录；新能源板块占整体营业收入的比例也从上一年的 18.37% 提高至本报告期的 38.21%。从毛利额的角度，新能源行业涂料在整体毛利额中的占比接近 60%，结合国家十五五计划对新能源的支持，以及海外风电市场的持续活跃，公司正走在一条正确的道路之上。

新能源板块涂料收入和毛利增加不仅是因为国内行业需求的增加，也得益于公司自身竞争力的不断提升，持续以创新方案解决客户所面临挑战，公司的风电叶片涂料在国内市占率继续维持在第一高位；此外，公司风电涂料在海外市场的拓展也再度取得突破，本报告期内，公司迅速实现了风电涂料在海外终端客户的批量销售，为风电涂料增长作出贡献。

除了上述核心产品的突出表现，新能源板块的新产品也在有序推进。

#### **（四）海外市场：不断取得突破进展**

2025 年初，公司针对出海业务制定了“步步为营，稳扎稳打，以点带面，逐步拓宽”的策略。

在实际运营过程中，公司以产品质量、客户服务为着力点，持续提升公司品牌国际影响力。

2024 年度，公司进入某知名欧洲风电整机厂商供应链，实现了公司风电涂料在海外整机厂商的开端性突破，但未实现批量销售；2025 年度，公司迅速实现了风电涂料在海外终端客户的批量销售，再次彰显了“中国制造”的国际影响力。

同时，基于与某知名欧洲风电整机厂商的良好合作，以及公司强大的产品力，公司加快了国际市场的持续开拓。

目前从全球装机排名来说，前十五大中有 9 家国内企业、5 家欧美企业、1 家印度企业。目前国内 9 家均为公司客户，欧美一家于 2025 年批量供应，未来公司将贯彻“以点带面”策略，推动更多客户准入，实现风电叶片涂料全球前列的目标。

同时，公司荷兰子公司经过 2025 年的筹备也已于 2026 年初设立，作为欧洲、南美、非洲等地的支撑点，公司的国际化战略不断落地。

### **（五）集装箱涂料：稳扎稳打，沉着应对，维护行业竞争生态**

2024 年度，受红海事件影响，全球集装箱需求突破历史记录，公司抓住行业机遇，实现集装箱涂料销量、收入的新纪录，分别为 11.14 万吨、17.26 亿元。

2025 年初，针对行业需求可能出现的不利变化，公司制定了稳健的、负责任的竞争策略，即：保持良好心态，沉着应对，继续注重客户长期价值，关注行业技术变化，把握行业变化节奏，引导行业良好生态，实现公司和客户价值的长期双赢。

从行业实际运行来看，2025 年度集装箱需求下滑明显，行业竞争压力加剧。作为全球集装箱涂料行业的重要参与方，公司保持理性竞争，并推动产品差异化。

基于客户对公司高标准品质把控及深度技术协同的认可，公司于 2025 年荣膺中集集装箱集团 2025 年度“优秀供应商”奖项。

### **（六）新兴业务稳步推进**

如果说，2024 年度作为上市之后的第一个年度，是公司新业务的“启动之年”，2025 年则是公司的“进步之年”。

#### **1、船舶涂料业务**

2024 年，公司启动了船舶涂料在中国、美国、挪威三家船级社的认证工作，并披露“近日，中国船级社（CCS）、挪威船级社（DNV）及美国船级社（ABS）均派出验船师在公司完成船底防污漆等产品的现场取样、封存，即将进入测试阶段”。

2025 年，公司已完成中国船级社（CCS）、挪威船级社（DNV）及美国船级社（ABS）相关产品认证。2025 年 3 月 28 日，公司披露“公司已取得挪威船级社（DNV）防污漆证书”；2025 年 9 月 24 日，公司披露“近日，公司已取得中国船级社（CCS）认可证书，具体包括船体防锈漆、船体防污漆、船舶压载舱漆、船体连接漆、车间底漆等产品”；2025 年 10 月 15 日，公司披露“公司已取得美国船级社（ABS）认可证书，具体包括船体防污漆、船舶压载舱漆、车间底漆”等产品。

至此，经过一年半左右时间，公司已完成 2024 年 4 月 23 日发布的《关于船舶涂料认证工作进展情况的自愿性公告》所提及的三家船级社即中国船

级社（CCS）、挪威船级社（DNV）及美国船级社（ABS）的主要产品认证，表明公司产品在防污效能、环境友好性及长期可靠性等方面符合国际海事领域的相关技术要求，为公司在全球海洋装备市场拓展产品应用、服务高端客户提供了坚实的技术支持。

2025 年内，公司不断充实船舶涂料销售团队，并实现船舶涂料在境内及境外客户的销售，虽然销售体量尚且较小，但是能在短短几个月即实现境内境外客户的销售，是对公司产品质量的进一步背书，为未来批量销售打下基础。

## 2、光伏涂层业务

2023年下半年，公司以自研方式启动光伏边框涂料业务；2024年8月，公司通过收购科思创（荷兰）有限公司拥有的与太阳能玻璃涂层业务相关的全部专利、商标、非专利技术进入光伏玻璃涂层业务，进一步扩大公司光伏业务版图。

2025 年度，光伏边框涂料及光伏玻璃涂层均在密集推进中，其中：

针对光伏边框涂料，公司水性聚氨酯涂料和水性氟碳涂料于 2025 年通过 TUV 认证测试。

针对光伏玻璃涂层，自 2024 年 8 月公司与科思创（荷兰）有限公司签署“太阳能涂层业务知识产权转让协议”至今，公司实施了技术资料交接、全球 100 多项专利转移、销售技服团队建设、光伏涂层产线建设、产品打磨、客户试样等工作，为 2026 年批量销售打下基础。

## 3、电力设备涂料业务

随着 AI 行业的发展，电力设施作为需求底座得以快速发展。2025 年，公司在对行业发展进行研判的基础上，快速切入电力设备涂料业务，并加大研发、生产、销售、技服资源配置力度，加快产品研发及客户试样，取得显著进展。

## 4、其他业务

其他应用领域中，数据中心、储能、港口设备、离岸设施等均在推进之中。

## （七）持续分红回馈股东

公司持续关注股东回报。2025年，公司中期分红0.68元/股，本次年度分红1.03元/股，2025年度合计分红1.71元/股，全年分红金额181,948,347.60元，占当年利润86.56%。

公司上市以来一直坚持稳定分红，既是公司利润和现金流的试金石，也是公司管理层理念的体现，以及对投资者厚爱的回馈。

如前所述，由于集装箱涂料业务的波动，二级市场投资人的持有体感可能短期不如某些更有想象力的板块，或者在某个阶段投资者更喜欢“快钱”，但公司坚信，只要公司守住基本盘、不断增加新的增长点，终将实现公司的持续稳定增长。

### **（八）MEGA 品牌价值不断提升**

#### **1、全球工业涂料 30 强**

根据中国涂料工业专业财经媒体《涂界》发布的“2025 年全球涂料企业 100 强排行榜”中，麦加芯彩以 2.976 亿美元销售收入（以 2024 年度收入作为排序依据）位列全球工业涂料 30 强，创历史新高。

#### **2、公司进入《上海市重点商标保护名录》**

2025 年，公司核心商标正式入选上海市第十七批《上海市重点商标保护名录》。这标志着公司品牌价值与行业影响力获得官方权威认可，也为公司的知识产权筑起坚实护城河。

#### **3、上海市制造业单项冠军**

凭借在风电叶片涂层领域持续十余年的自主研发深耕、全面的产品体系及在关键环境下的卓越应用表现，公司成功获评 2025 年上海市制造业单项冠军企业。上海市制造业单项冠军以专业聚焦、技术先进性和细分领域领先作为评定基础，强调企业在产业链中不可替代的价值。公司在评选中脱颖而出，关键在于其直面全球风电叶片在沙尘磨损、雨蚀冲击、紫外老化、盐雾腐蚀等极端环境下的长效防护挑战，构建了完备的涂层防护技术体系。该体系以材料结构优化与工况深度适配为核心，通过定制化设计，显著提升了叶片在复杂气候下的长期可靠性与运行效率。

#### **4、上海市“第五届上海知识产权创新奖”唯一一家企业单位。**

凭借在知识产权管理与成果转化方面的卓越表现，公司荣获第五届上海知识产权创新奖(运用)。上海知识产权创新奖是上海市人民政府与世界知识产权组织(WIPO)于 2018 年签署的合作备忘录补充协议的重要成果，其中“运用类”大奖由上海市人民政府与 WIPO 联合授予，共有三家获奖单位，而公司是唯一一家获奖的企业单位。

## **第二部分：投资者问答**

### **(一) 公司如何应对 2026 年以来原材料价格的波动**

2026 年以来，化工原料价格产生波动，市场预期紊乱，公司对此主要采取以下几个措施：

1，利用资金优势，争取对主要原材料进行锁价。当然，锁价的效力也因供应商的不同，协议效力也会有所差异。

2，对于部分预计可能继续涨价的原材料，加大采购，尽量实现部分原材料“成本可控”。

3，与部分客户协商产品价格调整，当然，在这个动态协商的过程中，价格能否调整、何时可以调整、调整幅度多大这些都是不确定因素。

4、加大研发力度，从配方角度探索成本控制的可能性和可行性。

5、从公司整体层面上，加大高毛利产品和优质市场的开拓力度。

### **(二) 公司船舶涂料业务目前的进展情况如何**

船舶涂料业务可以说 2024 年是启动认证年，2025 年是认证通过年，并且实现了少数销售，涵盖境内境外市场，客观来说，对于一家中国工业涂料企业而言，这是一个了不起的成绩。

公司目前计划 2026 年以国内和东南亚市场为重点，实现批量销售；2027 年内启动欧洲市场销售。船舶涂料的客户进入需要稳扎稳打，而公司 2025 年多个增长点的培育也提供了足够的裕度。最近几年公司的增长点既有电力设备、光伏涂层，也有风电海外市场，更有船舶涂料，还有储备的储能、海工等，不同增长点的组合有利于打造公司持续的增长，也是公司工业涂料平台企业战略不断落地的见证。

### **(三) 公司海工认证进展情况如何**

公司 2024 年启动海工认证，2025 年通过部分认证，目前还有部分认证

	<p>正在进行中。</p> <p>海工 NORSOK501 认证是由挪威石油标准委员会制定的认证体系，从其难度来看，尤其是浪溅区和浸没区，有着非常严苛的技术要求，需要经历 4200 小时苛刻的测试。</p> <p>目前我司产品正在测试之中，在测试结束之前，我们无法判断其最终测试结果。</p> <p><b>（四）公司电力设备涂料如何在一个存量市场实现市场进入</b></p> <p>针对电力设备涂料，公司考虑进入该市场是基于市场需求的增长，应该说未来几年电力紧缺是一个共识，于公司而言，正如最初进入风电市场一样，作为一家新的进入者，必须考虑产品的差异化，或者说通过配方的设计为客户带来价值，真正满足客户的需求。</p> <p>我们一直认为，仅仅纠缠于价格竞争，企业必然陷入泥潭，也无法取得市场份额。我们一直在思考如何走出一条属于麦加自己的道路。比如，满足客户的快速交货节奏，或者有助于客户以更优异的表现为其下游客户带来更大的价值增量，或者可以通过产品配方的设计、虽然增加其材料成本，但是可以降低其综合成本等，或者通过产品设计使客户在某些细分市场有其特殊的竞争力。</p> <p>总的来说，公司上市两年多的时间，从最初两三个业务到目前诸多业务含苞待放，麦加芯彩正走在一条正确的道路上，并将继续前行，为员工、为股东创造一个更好的未来。</p>
附件清单	无
公告日期	2026 年 4 月 1 日