

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：2026-002

投资者关系活动类别	<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 checked="" 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 type="checkbox"/> 其他（请文字说明其他活动内容）
活动主题	麦加芯彩 2025 年年度业绩说明会
时间	2026 年 4 月 24 日 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 董事会秘书、财务总监：崔健民先生 独立董事：梁达文先生
投资者关系活动主要内容介绍	<p>公司在上证路演中心以视频录播和网络文字互动方式召开公司 2025 年年度业绩说明会，针对 2025 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。</p> <p>以下就投资者提出的问题及公司回复情况作一说明。</p> <p>1. 问：公司“平台化”战略已推进两年，现在到底有什么成效？</p> <p>答：尊敬的投资者您好：公司“平台化”战略推出两年以来，新兴业务经过前期不断投入，逐步开始进入收获阶段。应该说，工业涂料不同应用领域存在明显差异，因此，要想进入一个新的领域，必须经过前期一个“投入期”，只有坚持“长期主义”的企业才能更好的适配工业涂料这个行业特点。</p> <p>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”，2026 年起则逐步开始进入到销售阶段。</p> <p>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</p>

家船级社的认证工作。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，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。

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，自收购科思创太阳能涂层知识产权转至今，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。

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。2026 年逐步进入销售阶段。

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。

公司这些新兴业务具有不同增长曲线和市场容量，不同业务的组合有助于公司形成持续的增长潜力。

感谢您的提问。

2. 问：公司 2025 年风电业务表现不错，2026 年怎么看？

答：感谢您对公司 2025 年风电业务表现的认可。针对 2026 年，就行业前景而言，我们认为，在能源转型的大背景下，风电行业未来几年还是有良好的前景，我想这个是个共识，不再具体展开。就公司层面而言，我们目前主要做三方面工作，第一是稳住公司在国内风电市场的基本盘。第二，大力开拓海外市场。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。第三，针对海上风电塔筒领域，继续推进产品认证，争取尽快进入该市场。通过以上“巩固国内优势地位+扩大海外市场销售+进入海上塔筒领域”三大举措，保持公司在风电领域的持续经营能力。感谢您的提问。

3. 问：请问在保持国内风电叶片涂料市占率第一的背景下，公司如何看待 2026 年国内风电装机招标节奏的变化？

答：尊敬的投资者您好：2026 年初风电招标开局良好，尤其是海风增长势头较好。严格来说，根据目前招标情况还无法对全年做出准确判断，还需要观察 Q2 的招标情况，但从长期来看，风电发展前景良好。就公司而言，国内市场的优势地位，加上海外市场的逐步开拓，再加上海上塔筒涂料的增量贡献（目前尚待认证完成），未来有望保持良好势头。感谢您的提问。

4. 问：新能源板块未来增长的可持续性如何？

答：尊敬的投资者您好：可持续性来自行业需求继续看好+公司海外及新品市场拓展放量这三股力量。根据国际能源署，未来 5 年全球电力需求年均增速将超过 3.5%，较过去 10 年平均增长率高出约 50%；此外，电力结构转型步伐加快，到 2030 年，光伏与风电的全球发电占比将从当前的 17% 升至 27%。叠加最近的中东局势推高油价的情况，新能源不只是绿色能源转型，更代表能源安全保障重要一环，公司看好新能源行业的未来。国内风电 2025 年新增装机 119.33GW，同比大增 49.50%，公司作为风电叶片涂料单项冠军充分受益。更具意义的是，公司风电涂料已实现对欧洲某全球风电整机厂商的销售，打开了海外终端客户市场，2026 年，公司将继续以产品质量、客户服务为着力点，以点带面，争取带动更多海外市场机会。此外，我们新能源板块的光伏玻璃减反射涂层方面，科思创的技术移转已全数顺利完成，6,000 吨产线也已完成建设投产，结合纳米级的先进技术及国内制造能力等优势，2025 年内已有少量出货。公司并针对海上光伏、沙戈荒等极端场景开发了防尘、高耐候产品，正在开展户外实证测试。未来“十五五”期间风电持续增长叠加光伏涂层批量供应，新能源板块将保持强劲动能。感谢您的提问。

5. 问：请问目前船舶涂料的在手订单情况如何？

答：尊敬的投资者您好：公司目前正在与境内外客户进行接触。2026年我们在船舶涂料领域的工作重点还是“积累更多案例”、“扩展客户范围”，为后续发展打下基础。感谢您的提问。

6. 问：集装箱业务波动剧烈，公司如何应对？

答：尊敬的投资者您好：在经历了2024年的需求脉冲之后，2025年不出意料地经历了需求下滑。2026年，航运业再次面临复杂多变、难以预测的外部环境，霍尔木兹海峡、红海海域等再次面临风险，集运公司将不得不做出运力和线路的调整，集运市场的变化将带来集装箱市场的变化。公司将密切跟踪行业需求变化，做好产供销安排。集装箱涂料业务作为公司基础业务，我们一方面要“巩固基本盘”，同时，加强与集装箱制造商的深度合作，加快推进新产品的实验、推广和应用，保持在该业务的持续竞争力。感谢您的提问。

7. 问：公司2025年销售费用为何大幅增加，但是收入反而下降？

答：尊敬的投资者您好：您的问题确实也是很多投资者关心的问题。2025年公司收入下降，主要是集装箱行业需求下降造成。但是为何销售费用增加，其实也是一个“前期投入”的问题。此前一个问题我们也提及工业涂料不同细分领域存在差异，其实就意味着针对新的业务既要投入研发，又要投入销售费用。

因为不同细分领域面对的客户群体不同，因此公司需要针对新的领域建立销售团队、开展客户前期试用等等。公司2025年无论在光伏涂层业务还是船舶涂料业务抑或电力设备业务，都有新的销售人员加入，并且不同产品也要在客户不断试用，适配不同客户个性化需求和生产节拍，才能进入销售阶段。因此，会存在一个投入阶段和产出阶段时间上的错配，这也就是您所问到的为何收入减少而销售费用增加的原因。感谢您的提问。

8. 问：请问公司领导，您认为公司到底是个周期性公司还是成长性公司？

答：尊敬的投资者您好：您这个问题应该还是具有代表性的。在过去的这些年，公司业务还是会受单个行业波动影响，尤其是从2021年公共卫生事件加上2024年红海因素导致集装箱行业需求大起大落，的确造成公司业务有所波动。准确来说也不算“周期”，也许称之为“波动”更客观。但无论如何，提升公司业绩的稳定性和成长性这是我们这几年的工作重点。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

	<p>个业务。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，利用两年左右时间，借助于公司全体员工强大的执行力，在原有三个应用领域基础上，公司新增了船舶、港口设备、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。</p> <p>通过在不同应用领域的布局，加上国际市场的开拓，公司有望从您说的“周期性”逐渐成为“成长性”公司。感谢您的提问。</p> <p>9. 问：您认为资本市场对麦加芯彩最大的分歧点是什么？估值应如何重塑？</p> <p>答：尊敬的投资者您好：这个问题估计需要从投资者心中寻找答案。我们感觉，目前还是有很多投资者尤其是个人投资者将公司看作“周期性的集装箱涂料公司”，而实际上我们正蜕变为“多赛道成长驱动的平台型公司”。市场看到的是集装箱业务的波动，而忽略了：新能源板块已占营收近 40%、毛利占比超 50%且高速增长；船舶、光伏、电力设备、储能等领域的涂料，公司已全面布局，形成三大板块、十个领域的产品矩阵。当市场认识到，集装箱的周期性波动已被风电、船舶、光伏等多条成长曲线所对冲和覆盖时，公司的估值逻辑可能会有所变化。当然，就公司层面而言，我们更多的关注点在于继续遵循我们的战略，做好业务，建立持续增长的业务组合，这是我们更关心的，也是我们的职责所在。感谢您的提问。</p>
<p>附件清单</p>	<p>无</p>
<p>公告日期</p>	<p>2026 年 4 月 25 日</p>