

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：2026-003

<b>投资者关系活动类别</b>	<input type="checkbox"/> 特定对象调研 <input checked="" 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 type="checkbox"/> 其他（请文字说明其他活动内容）
<b>参与单位名称</b>	国金证券、长江证券、天风证券、国投证券、广发证券
<b>时间</b>	2026年4月27日 16:00-17:00
<b>地点</b>	电话会议
<b>上市公司接待人员姓名</b>	董事会秘书、财务总监：崔健民先生
<b>投资者关系活动主要内容介绍</b>	<p>公司首先就一季报的财务表现和业务进展进行了解读，并就投资者关心的问题进行了解答：</p> <p>1. 公司 2026Q1 业绩较 2025Q1 下滑的具体原因是什么</p> <p>鉴于 2025 年上半年直到 2025 年第三季度都是集装箱业务因红海因素导致的高需求周期，因此，为了更全面的看待 2026Q1，我们可以把时间段放长一点，将 2024、2025、2026 三年 Q1 放在一起比较，以便更好地理解三年变化的内在原因。</p> <p>2026Q1 与 2024Q1 相比：营业收入增加 5,000 万元+，均来自于新能源板块的增加。从毛利额角度，2026 年 Q1 较 2024 年 Q1 增加约 1,000 万，但是四项费用增加约 2,800 万元，这是 2026Q1 相较 2024Q1 利润下降的主要原因。其中最主要的差异在于销售费用增加约 2,000 万元，而之所以销售费用增加，则来自于新业务前期的开拓费用及各类客户试用等。因此，如果将 2026 年 Q1 与 2024 年 Q1 相比，可以说：业务发展是向好的，但是为了新增长点的培育增加了投入，导致短期利润下降。</p> <p>2026Q1 与 2025Q1 相比：收入减少约 6,500 万元，其中海洋装备板块减少 9,000 万元+，而新能源板块增加接近 3,000 万元，总体呈现此消彼长。</p>

但是为何两个季度利润同比差距较大，主要有两个原因：第一，海洋装备板块（目前主要是集装箱涂料）收入下降叠加毛利率下降，导致其毛利额大幅下降（-4,000 万），因此尽管新能源板块收入、毛利率、毛利额（+1000 万）都在增加，但无法覆盖集装箱业务的同比大幅下滑，导致 Q1 毛利总额减少约 3,000 万元。两者差距较大既有 2025 年 Q1 基数较高的原因，也有 2025 年下半年尤其是四季度集装箱业务景气度大幅下滑、毛利率大幅下滑的原因。第二，2026Q1 与 2025Q1 相比，四项费用增加 1,300+万元，同时坏账计提减值一正一负减少利润 700 万元，两者相加差 2,000 万元。总之，2026Q1 同比下降主要是集装箱业务的下降，其次是为了新业务的推进费用投入的增加，再次是期间应收金额的变化导致的减值准备。

总之，26Q1 的波动幅度较大，有 2025Q1 基数较高的原因，也有集装箱行业波动的原因，也有公司继续加大投入培育新的增长点的原因，并非企业自身竞争力下滑或者行业单向下滑等原因。

2、看来集装箱业务下滑是 2026Q1 下滑最重要的原因，那么集装箱涂料的市场需求和产品价格有无回暖迹象？公司未来将集装箱放在什么地位？

自 2025 年三季度末开始，集装箱需求下滑，产品价格随之降低，2026 年一季度需求依旧处于低位。最近市场需求有所回暖，具体订单价格还要与客户协商确定。

集装箱是公司起家的业务，也是公司的基本盘，公司在这个领域做到全球第二也是经历了无数人的努力。虽然短期集装箱业务毛利下降，但是这个行业还是有持久的生命力，因此，公司会坚定巩固风电和集装箱的基本盘，在此基础上，不断发展新业务。

3、相较于 Q1 集装箱的低迷，公司新能源板块实现 25% 的增长。其中风电业务看上去过去两年增长势头都不错，一季度同比也实现了大幅增长，公司如何看待 2026 年全年风电业务发展？

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。

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。2026 年，基于 2025 年公司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

	<p>证，争取尽快进入该市场。</p> <p>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。</p> <p>4、2026Q1 费用增加，我们关心的是这些费用的增加带来了什么效果？</p> <p>在年报投资者说明会中，我们解答了类似的问题。简单来说，公司去年下半年至今无论在船舶涂料、光伏涂层、电力设备涂料还是储能涂料，均实现了批量销售。</p> <p>我想很多行业都是如此，工业涂料行业也不例外甚至更为典型。因为每个细分领域面对的功能需求不同、客户群体存在差异，那就意味着新进一个细分领域前期投入较多，不过单就上述业务而言，纯粹投入的阶段逐渐过去。</p> <p>确实从行业阶段来说，存在前期投入和收入实现在时间上的错配，这也是 Q1 业绩下降的一个原因，不过从企业长远发展来看，我们认为这些投入都是值得的，势必提升未来持续盈利能力。</p> <p>5、我们赞成公司提出的“平台战略”，也看到公司过去两年在新业务的投入，也祝公司尽快实现周期性向成长性的过渡，公司预计完成这个过渡需要多长时间？</p> <p>谢谢对公司“平台战略”的认可，公司现在正在处于一个关键阶段，诸多新业务都在全力推进，2026、2027 都是重要的窗口期。我们认为每个产品、每个领域都有生命周期，对于企业而言，必须不断推陈出新，不断增加新的利润点，才能长久生存、发展。</p>
附件清单	无
公告日期	2026 年 4 月 28 日