

2025 年 11 月 4 日投资者关系活动记录表

编号： 2025-020

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 ☒其他：2025 年无锡上市公司投资者集体接待日活动
参与单位名称及 人员姓名	全体投资者
时间	2025 年 11 月 4 日 15:30-17:00
地点	公司通过全景网“投资者关系互动平台”(https://ir.p5w.net) 采用网络远程的方式召开业绩说明会
上市公司 接待人员姓名	董事长、总经理李有明；董事会秘书、副总经理、财务总监张启斌。
投资者关系活动 主要内容介绍	公司就投资者在本次说明会中提出的问题进行了回复： 1、海工重防腐涂料，在国产替代的性价比几何？同行竞争力如何？何时能够拿到订单？预计什么时候可以产生收益？今后对上市公司营销提振贡献几何？ 您好，在船舶及海工防护涂料等重防腐涂料领域，公司将石墨烯优异性能与改性树脂技术合成，早在十多年前就开发了 UV 光固化防腐涂料并应用在石油管道防腐上，近年更是针对面临强腐蚀、维护难度高的海洋环境开发了更高性能的环保型石墨烯水性涂料、石墨烯无溶剂高固含涂料等产品，产品可为船舶、海洋工程、海上风电等海上设施提供更高效、更长效、更便捷、更环保、更安全、更经济的系统运维解决方案，针对多方面需求为业主单位创造更大价值，在工业重防腐防护涂料领域以创造性全新解决方案实现对传统跨国品牌市场的国产替代。现阶段公司将重点优先开拓海上油气平台装备、海域矿业设施、波浪能发电装备、港口机械装备等高端海工装备涂料战略核心市场，为业主、客户开发实现提质增效降本减排的环保型长效可持续防护新型解决方案，目前公司新型高性能石墨烯重防腐涂料解决方案已经通过 NORSOK M-501 标准检测及部分客户现场测试。根据目前测试和推广进度，预计在今年四季度至明年二季度之间形成相关领域战略核心客户的批量销售应用，具体供应情况请关注公司公告等相关信息披露情况。感谢您的关注！ 2、龙南基地剩余未试产的产能预计什么时候试生产？ 您好，公司龙南基地正按照既定计划有序推进中，江西广臻 2025 年前三季度

已实现营业收入超 1.5 亿元。随着龙南基地产能进一步释放，将进一步丰富公司产品在相关领域的产业布局，利用集中生产优势和产业链整合优势，提升公司盈利能力，增强公司核心竞争力，促进公司长期可持续发展。

3、恭喜近期公告出手一个子公司的股权 980 万元，这会对公司的业绩有影响吗？

自 2025 年以来，公司陆续剥离了深圳乐建、湖南阳光等亏损资产，进一步聚焦整合资源、发挥集中运营优势的经营战略。基于公司龙南基地逐步投产及业务逐步整合的进展，公司将逐步整合公司资源、优化资产结构，降低多基地运营的重复费用，从而提升公司市场竞争力和经营质量，促进可持续发展。本次交易不会对公司生产经营产生重大影响，感谢您的关注！

4、张总好，今年 pcb 市场很好，为什么公司咱们公司油墨业绩平平？

您好，公司目前还是围绕公司战略内生式增长为主，在光刻胶及配套材料板块以 PCB 光刻胶为基本盘，顺应电子信息行业特别是 AI、智能机器人等行业带动 PCB 行业发展而稳健增长，适逢公司龙南基地试生产公司正在进行两地平衡生产适配，待明年基本试生产稳定后再以此为基础扩张。感谢您的关注！

5、请问公司最新一期的股东户数，谢谢。

您好，截至 2025 年 10 月 31 日收市，公司的股东人数为 25247 户。感谢您的关注！

6、张总好，我看公司三季报销售费用增加，为何？

您好，公司三季报销售费用增加的主要原因是报告期内公司加大了对销售人员及市场开发的投入。公司在稳扎传统 PCB 光刻胶、消费电子涂料等主营业务的基础上，正积极开拓新型功能材料、功能膜材及金属包装涂料等新产品应用领域市场。为配合新市场开拓战略，公司通过扩充销售团队规模、加强市场推广力度等方式提升市场占有率，这些举措客观上增加了销售费用的支出。感谢您对公司的关注。

7、公司接下来会不会有再融资的计划或者并购重组的计划？是怎么一个思路？

您好，公司已于今年内完成 2024 年以简易程序向特定对象发行股票发行工作。截至目前，公司暂无其他再融资计划。感谢您的关注！

8、现在公司预计今年四季度还会有计提？为什么公司选择在第三季度计提而不等第四季度？

您好，公司一直以来严格依据《企业会计准则》以及相关会计政策的规定对可能发生减值损失的资产计提相应减值准备。公司第三季度的计提情况符合会计

准则规定。四季度具体情况请您关注公司后续定期报告，感谢您的关注！

9、为什么其他的光刻胶公司的业绩都在增长，而广信确连续的双降，你们一直宣传江西基地多好多好，现在这么久了为什么还是不见起色，海防涂料宣传的那么那么好，到现在为止也没有看到任何订单公告？请问是什么原因，海防涂料业务现在到底进展到哪一步了？麻烦详细客观的介绍一下？很多散户是看到宣传的海防涂料而买入的，现在严重亏损。

您好，一方面在下游光伏 BC 电池销售节奏、客户要求降本降价并引入二供竞价等因素影响下，公司光伏 BC 电池绝缘胶营业收入低于预期；一方面，随着公司龙南基地投产，资产转固带来前期固定资产折旧压力；一方面，报告期内公司出售控股子公司深圳乐建以进一步整合原有分散业务进行集中运营管理，降低多基地运营的重复费用，产生了一定减值费用。目前公司生产经营正常，随着公司龙南基地产能进一步释放，叠加高性能特种功能涂料板块更大市场的新产品应用的市场开拓及放量，公司业绩有望得到改善。关于海洋防护涂料市场推广进度，公司相关产品已经在部分战略核心客户处测试，估计在明年二季度前实现销售。同时需要提醒，二级市场股价走势受宏观经济政策、市场环境、行业发展以及投资者偏好等多方面因素的影响，具有不确定性，敬请投资者注意风险，理性投资。感谢您的关注！

10、请介绍一下龙南基地现在各项产能情况，和后续产能释放情况，谢谢！

您好，公司龙南基地正按照既定计划有序推进中，江西广臻 2025 年前三季度已实现营业收入超 1.5 亿元。随着公司龙南基地产能进一步释放，将进一步丰富公司产品在相关领域的产业布局，利用集中生产优势和产业链整合优势，提升公司盈利能力，增强公司核心竞争力，支持公司未来业绩增长，促进公司长期可持续发展。感谢您的关注！

11、请问李董，公司的光刻胶到了什么程度，谢谢！

您好，在光刻胶及配套材料板块，公司以 PCB 光刻胶等电子领域的传统光刻胶为基本盘，顺应电子信息行业特别是 AI、智能机器人等行业带动 PCB 行业发展而稳健增长，短期内不采用太激进的增长策略。而现阶段，根据公司行业积累和应用行业的发展情况，公司将主要基于多年 PCB 光刻胶的优势基础，根据市场情况适当覆盖显示光刻胶、光伏胶等泛半导体领域，致力于为客户开发提质增效降本的高新技术新材料解决方案。感谢您的关注！

12、这个海洋防护涂料，是否形成大额订单了？如果没有，为什么没有呢？原先说三季度放量，现在三季度没有放，说四季度放，延迟原因是什么？未来市场预期如何？公司主业 PCB 光刻胶毛利率高于 30%但是净利润总是提不起来，又

没有高负债，未来打算如何提升净利润？

您好，海工装备由于面临高盐高湿高温等极端苛刻环境，是涂料领域门槛最高的领域之一，长期被国际巨头所垄断，存在较高的市场进入门槛、性能测试周期、客户验证周期，进入市场需要经过客户导入、采购审批等多个阶段，方可实现大规模放量。公司正积极推进相关准备工作，力争客户早日批量化采购使用。同时，公司将继续开拓市场，寻求更多客户和合作伙伴，增强自身核心竞争力和品牌影响力，促进公司的持续稳定发展，以回报广大投资者。感谢您的关注！

13、领导好 请问贵司的海工涂料用于船舶领域，是否还需要船级社的认证？ 谢谢

您好，在现阶段，公司重点瞄准海洋涂料领域，将重点优先开拓海上油气平台装备、海域矿业设施、波浪能发电装备、港口机械装备等海工装备涂料战略核心市场，为业主、客户开发实现提质增效降本减排的环保型长效可持续防护新型解决方案。海工领域主要是 NORSOK M-501，公司新型高性能石墨烯重防腐涂料解决方案已经通过 NORSOK M-501 标准检测及部分客户现场测试。关于船舶涂料领域，公司目前战略重点是优先重点突破海工涂料市场后再行计划。如果涉及民用船舶船体新造和维修，按照目前市场情况大都还是需要对应的船级社的，感谢您的关注！

14、公司定增，用于扩产，为什么 3 季度营销会下降？定增效益预计什么时候开始有所贡献？

公司第三季度归母净利润亏损 477.43 万元，亏损主因为会计调整，但剔除信用减值、资产减值等因素后，实际略有盈利。随着公司龙南基地产能进一步释放，叠加高性能特种功能涂料板块更大市场的新产品应用的市场开拓及放量，公司业绩有望得到改善。感谢您的关注！

15、广信什么时候开始有海工涂料订单

您好，海工装备涂料领域存在较高的市场进入门槛、性能测试周期、客户验证周期。根据目前测试和推广进度，预计在今年四季度至明年二季度之间形成相关领域战略核心客户的批量销售应用，具体供应情况请关注公司后续信息披露情况。感谢您的关注！

16、你们一直宣传的光伏胶的市场有多好，为什么今年立马出现几乎断崖式的下降，完全没有竞争力，请问是什么原因导致的，现在有没有好转未来对光伏胶有什么打算？

在下游光伏 BC 电池销售节奏、客户要求降本降价并引入二供竞价等因素影响下，公司光伏 BC 电池绝缘胶营业收入低于预期。随着公司龙南基地产能进一步释

	放，叠加高性能特种功能涂料板块更大市场的新产品应用的市场开拓及放量，公司业绩有望得到改善。感谢您的关注！ 17、公司三季度净利润为何出现亏损？ 您好，公司第三季度归母净利润亏损 477.43 万元。亏损主因为会计调整，但剔除信用减值、资产减值等因素后，实际略有盈利。感谢您的关注！ 18、张总好，海工涂料现在有没有订单，大约什么时间规模销售？ 您好，海工装备由于面临高盐高湿高温等极端苛刻环境，是涂料领域门槛最高的领域之一，长期被国际巨头所垄断，存在较高的市场进入门槛、性能测试周期、客户验证周期。在海工装备涂料领域，现阶段公司将重点优先开拓海上油气平台装备、海域矿业设施、波浪能发电装备、港口机械装备等高端海工装备涂料战略核心市场，为业主、客户开发实现提质增效降本减排的环保型长效可持续防护新型解决方案。目前公司新型高性能石墨烯重防腐涂料解决方案已经通过 NORSOK M-501 标准检测及部分客户现场测试。根据目前测试和推广进度，预计在今年四季度至明年二季度之间形成相关领域战略核心客户的批量销售应用，具体供应情况请关注公司公告等相关信息披露情况。感谢您的关注！ 风险提示：以上如涉及对行业洞察判断、公司发展战略规划和经营计划等相关内容，不能视作公司或公司管理层对于行业、公司发展或业绩的承诺和保证，敬请广大投资者注意投资风险。
附件清单（如有）	
日期	2025 年 11 月 4 日