

证券代码：839679

证券简称：华涂技术

主办券商：恒泰长财证券

华涂技术（深圳）股份有限公司 关于接待机构投资者调研情况的公告

本公司及董事会全体成员保证公告内容的真实、准确和完整，没有虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，并对其内容的真实性、准确性和完整性承担个别及连带法律责任。

华涂技术（深圳）股份有限公司（以下简称“公司”）于2026年1月13日接待了6家机构的调研，现将主要情况公告如下：

一、 调研情况

调研时间：2026年1月13日

调研地点：公司会议室

调研形式：现场调研

调研机构：联储证券、东北证券、东莞证券、中山证券、万和证券、上海证券

公司接待人员：董事长、总经理彭超先生；赵志伟；汪毓能

二、 调研的主要问题及公司回复概要

本次调研中，公司与调研机构就公司的经营现状、发展战略及市场关切的其他问题进行了充分的沟通与交流。

问题1：请介绍一下公司的基本情况和主要业务？

回复：公司是一家专注于工业表面涂层领域的专业技术服务商。目前，公司主营业务由以下三大板块构成：涂料及相关化学品贸易、涂装技术服务以及涂装业务承包。

涂装业务承包是公司的核心业务模式，即为下游客户提供涂装生产线整体代运营服务。在该模式下，客户提供厂房、生产线等固定资产，公司则投入专业的技术团队、管理体系和运营方案，负责涂装车间的全部生产运营活动。我们通常

采用按件计价（CPU 结算）的方式与客户进行结算。这种模式能够帮助客户将其涂装环节的浮动成本转变为固定成本，实现精准的成本控制，同时将生产过程中的运营风险（如良率波动、人员管理等）转移给作为专业服务商的我们。

在涂料贸易方面，公司不仅代理国内外知名品牌的工业涂料，也拥有自主研发的涂料配方，通过委托加工的方式进行生产。

当前，公司的业务主要服务于五金家电、消费电子以及汽车产业链三大核心领域。

问题 2：请介绍一下公司未来的业务规划？

回复：公司未来的核心战略是聚焦新能源汽车产业链，并将业务重心集中于新能源汽车电池包的电泳涂装业务。

做出此项战略调整，是基于我们对市场的深入分析。相较于传统的整车涂装业务，电池包等汽车零部件的涂装业务具有以下显著优势：

- 高度自动化：生产过程稳定，运营效率更高。
- 人员精简：现场运营所需人员少，人力成本可控。
- 风险分散：业务不依赖于单一车型销量，经营波动风险较低。
- 市场广阔：受益于新能源汽车产业的快速发展，增量空间巨大。

公司的短期目标是，在新能源汽车电池包电泳涂装这一细分领域内，凭借专业的涂装承包服务能力，快速获取市场份额。我们计划在未来一到两年内，成功拿下数条核心生产线的运营项目，以实现业务规模的快速增长。

从更长远的角度看，为更好地服务于汽车产业集群，公司亦在探讨未来建立配套的危化品仓储及配送服务以及设立工程技术应用中心的可行性。需要强调的是，这些属于公司的远期规划方向，目前尚处于前期规划和意向洽谈阶段，未有实际项目落地。

问题 3：公司在新能源汽车及危化品仓储供应链领域的具体规划进展如何？

回复：公司看好新能源汽车市场，已将新能源电池包及关键零部件的电泳涂装业务作为未来的核心增长点，并同步规划化学品仓储供应链平台业务。

电泳涂装承包经营：公司计划切入新能源电池包及零部件的电泳涂装领域，推广 CPU 结算模式。目前该业务板块处于积极拓展阶段，尚未有正式的大规模项目落地，但公司已与多家潜在客户进行深入洽谈，争取在未来实现突破。

危化品仓储供应链平台：公司规划在重庆等汽车产业集群建设高标准的化学品仓储服务基地。目前该项目处于前期规划与设计阶段，公司已与当地政府签署了意向协议，尚未取得土地及开展建设。未来待项目落地后，将致力于为客户提供化学品集采、仓储及配送的一站式服务。

工程技术应用中心：为支撑上述业务，公司规划筹建工程技术应用中心，旨在通过标准化工艺研发和质量体系输出，为未来的运营项目提供技术基础。

问题 4：公司涂装承包业务模式的核心优势是什么？为什么客户愿意将涂装车间外包？

回复：客户选择将涂装车间外包给我们，主要基于以下三个核心价值：

1. 成本可控：对客户而言，外包模式可以将原本浮动且难以预测的生产成本（包括材料、能耗、人工、不良品损耗等）转变为一个固定的、按单位计算的成本（即 CPU 结算）。这极大地便利了客户进行财务预算和成本管理。

2. 风险转移：客户无需再承担生产运营过程中因良率波动、人员管理、呆滞料处理等一系列复杂问题所带来的运营风险和管理成本。所有这些风险都由我们作为专业承包方来承担。

3. 专业化分工：公司作为在涂装领域深耕多年的专业服务商，在涂装工艺技术、材料选型、现场管理和技术服务方面具备显著的专业优势。这不仅能有效保证产品质量和生产效率，更能让客户从非核心的涂装业务中解放出来，从而更专注于其自身的冲压、焊接、总装等核心业务，实现整体运营效率的最大化。

问题 5：公司业务结构的变化趋势是怎样的？

回复：近年来，公司主动进行业务结构调整，战略重心正逐步从传统的家电、消费电子领域向市场空间更大、增长速度更快的新能源汽车领域转移。

经过战略调整，目前来自汽车产业链的收入占比已实现显著提升，并已成为驱动公司未来业务增长的核心引擎。与此同时，公司传统的家电、消费电子领域

的业务则保持稳健运营。

问题 6：随着业务扩张，公司如何储备和管理技术服务团队？

回复：表面涂装行业经过多年发展，已拥有大量成熟的专业技术人才，这为我们的人才储备提供了坚实的基础。

公司的核心人才管理策略是项目制。当公司获取一个新的涂装承包项目时，我们会从业内吸纳经验丰富的项目经理和核心技术骨干，快速组建一个专门针对该项目的项目公司或事业部团队。

这种灵活的用人模式使我们能够根据业务发展的实际需求，快速、高效地匹配相应的人力资源，而无需在平时储备大量冗余人员。这不仅保证了新项目的专业运营能力，也有效地控制了公司的人力成本。

华涂技术（深圳）股份有限公司

董事会

2026 年 1 月 15 日