

## 麦加芯彩新材料科技（上海）股份有限公司 关于“提质增效重回报”2026年度行动方案的公告

本公司董事会及全体董事保证本公告内容不存在任何虚假记载、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法律责任。

为积极响应上海证券交易所《关于开展沪市公司“提质增效重回报”专项行动的倡议》，践行“以投资者为本”的发展理念，不断强化公司价值创造能力，维护全体股东利益，麦加芯彩新材料科技（上海）股份有限公司（以下简称“公司”）结合自身发展战略和经营情况，制定了“提质增效重回报”行动方案，并于2026年4月27日召开第二届董事会第二十三次会议审议通过了《关于“提质增效重回报”2026年度行动方案的议案》。具体内容如下：

### 一、坚持多措并举，提升经营质量

回顾2025年度，公司实现营业收入17.12亿元，净利润2.10亿元，扣非后净利润1.82亿元。站在2026年的起点，于公司而言可谓有喜有忧、挑战与机遇并存。

喜的是：第一，2025年公司财务表现健康、安全。2025年公司主营业务毛利率提升至23.82%，相较于上年度20.70%增加超过3个百分点；净利率提升至12.28%，相较于上年度净利率9.86%增加约2.4个百分点。2025年，公司经营活动净现金流为2.23亿元，是2025年度净利润的105.92%。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。

第二，2025年度，公司新能源板块收入实现历史新高。2025年，公司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度的 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超过 50%。

第三，公司新业务持续推进。船舶涂料、光伏涂层、电力设备涂料等业务均取得阶段性成果。

第四，公司海外业务拓展取得突破。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。

忧的是：2025 年集装箱涂料业务需求下滑，导致该部分收入下降，目前来看 2026 年集装箱行业需求如何演变仍然面临不确定性；珠海工厂于 2025 年中期顺利投产，为满足南方及东南亚客户需求打下产能基础，相伴相随的则是折旧增加，但在投产初期产能利用率尚需提升；2026 年由于国际局势变化，原材料价格大幅上涨，带来成本压力加大，如何消化剪刀差是公司必须直面的课题；公司诸多新业务有了基础，但市场竞争变幻莫测，公司的放量节奏将如何演变；公司海外业务逐渐放量，在海外竞争对手的环伺下，如何更好的满足海外客户需求；公司全球化布局的实施节奏以及由此带来的管理能力的挑战等。

针对上述挑战，公司主要采取以下措施应对：

首先，继续强力推进新业务的落地，对冲集装箱领域的不确定性，并提升产能利用率。过去的这些年，集装箱和风电撑起了公司的发展；展望未来，麦加芯彩要想在全球工业涂料领域占有一席之地，必须不断进入新的领域。鉴于每个行业存在的差异性，在进入之处必定需要大量投入，无论研发还是生产或是市场推广。2026 年，公司将继续不遗余力推动该等业务走深走实，同时，将不断探索其他应用领域尤其是新质生产力方向的可能性，做好业务梯次建设，让“麦加芯彩工业涂料之树”不断向下扎根、向上生长、枝繁叶茂、开花结果。针对船舶涂料：2024 年是船舶涂料的“认证启动年”，2025 年；是船舶涂料的“认证收获年”，按照预定计划取得中国、美国、挪威三家船级社认证，并实现了境内境外销售进展；2026 年，主要做好以下工作：（1）品牌推广：通过行业展会等形式提升公司品牌知名度；（2）产品方面：遵循“常规产品开路、差异化产品实现突破”思

路，不断推出新产品；（3）客户导入及销售层面：一方面继续健全、扩大境内外销售团队，另一方面争取实现部分知名客户的导入，实现境内、境外（主要指亚洲市场）市场的批量销售，为后续欧洲和全球市场的导入打下基础。针对光伏玻璃涂层：光伏玻璃涂层在经过 2025 年的产线建设、产品打磨、客户导入之后，争取能在 2026 年实现境内、境外市场批量销售，同时为 2027 年继续放量打下基础。针对电力设备涂料：作为 2025 年启动的业务，公司研发团队、销售团队快速反应，目前已经实现客户导入。2026 年，继续增加客户导入，实现批量销售，为后续继续扩大销售规模打下基础。

其次，推进海外客户覆盖范围持续扩大。2025 年，公司实现风电涂料业务针对海外客户的批量销售。2026 年，将以此为契机，以点带面，继续扩大海外市场销售，提升公司在全球风电涂料市场的话语权和竞争力，继续扩大营收规模，提升盈利能力。

第三，持续强化公司竞争力，丰富竞争手段。无论在原有集装箱领域，还是风电抑或电力设备等领域，全力推进产品差异化，与竞争对手形成错位竞争，拒绝以价格为主要竞争手段的低端竞争。

第四，狠抓内部质量管理，满足国际市场竞争需求。国际市场既是发展机遇，也是风险易发区域。2026 年，公司将狠抓内部质量管理，细化从供应商选择、原材料采购、材料检验、入库出库、生产过程、成品入库、发货环节、运输环节、交付环节、施工环节等全链条质量管控，更好满足市场需求，控制产品质量风险。

第五，谨慎评估外延式发展机遇，稳妥推行公司全球布局。对于公司而言，由于不同工业涂料领域的差异，以及技术的难以复用，外延式发展是公司不可或缺的一条辅助道路。同时，由于其差异，于公司而言必定存在整合、融合的过程。公司未来将坚持采取务实、谨慎原则，评判和选择外延式发展机遇。

第六，采取多种措施，力争较大程度上消化原材料价格上涨压力。比如锁价、比如提前批量采购、比如与客户协商调整产品价格、比如错位竞争等。

综上，2026 年公司对内狠抓质量控制，对外将尽快推进新业务的落地，扩展海外客户合作范围，采取多种措施降低原材料价格上涨的压力，谨慎评估产业并购机会，打造持续增长基础。

## 二、加快发展新质生产力，发挥研发部门“大脑”作用，因地制宜拥抱新技术

2026年，除前述业务板块之外，公司将沿着新质生产力主线，利用工业涂料“应用范围较宽”的特点，不断寻求新的工业涂料应用场景。

2026年，公司将继续不遗余力进行研发投入，继续加大人才引进力度，探索不同应用领域材料、配方、性能研究，为公司发展不断注入动力。2026年，公司研发部门首先要继续满足业务发展的需要、快速响应各业务部门的需求，做到研发部门与业务部门的无缝对接、快速反应；其次，研发部门要发挥“大脑作用”，进行材料和配方的前瞻性研究，发挥研发对业务的引领作用；第三，结合客户痛点和行业变化，进行差异化的研究，为公司建立“差异化”产品优势打下基础。2026年，“欧洲研发中心”也将继续发挥专家作用，为公司光伏涂层技术升级换代提供支持，同时继续探寻新的应用领域。

2026年，公司将加快推进AI在企业的应用探索，寻求AI在配方研发、涂料生产、现场服务等环节的应用方案，降低在新领域的前期研究成本，力争将人工智能的应用落到实处。

## 三、坚持规范运作，完善公司治理机制

公司严格遵照《中华人民共和国公司法》《中华人民共和国证券法》等相关法律法规要求，建立并完善了由股东会、董事会和管理层组成的公司治理结构，形成了权责明确、运作规范的运营决策机制。通过不断健全治理结构，优化业务流程，并结合法律法规的更新以及公司实际情况，公司持续对内控体系进行完善，深入开展治理活动，始终坚持将规范治理作为增强发展活力、厚植发展优势的重要抓手。

2026年，公司将紧密关注法律法规和监管政策变化，持续完善公司内部管理制度，完善公司法人治理结构，提升规范运作水平和风险防范能力。

同时，公司将持续深入落实独立董事制度改革的要求，推动独立董事履职与企业内部决策流程有效融合，充分发挥独立董事的专业性和独立性，在中小投资者权益保护、资本市场健康稳定发展等方面起到积极作用。

公司还将继续发挥董事会专门委员会的职能，不断完善公司治理，将公司打造为“让投资者放心”的投资标的。

#### **四、强化“关键少数”责任、完善董高薪酬体系**

2025年，公司密切跟踪资本市场监管政策动态，紧盯监管新规更新与政策导向变化，聚焦控股股东、董事及高级管理人员等“关键少数”群体，常态化开展监管政策解读与专项传导工作。严格贯彻落实上海证券交易所《上市公司控股股东与实际控制人监管提醒》相关要求，第一时间向控股股东精准传达最新监管政策动态、重点监管事项与合规底线要求，同时针对性组织公司董事、高级管理人员参与各类专题合规培训，全方位宣贯最新监管规则与上市公司规范运作要求，持续强化“关键少数”合规履职意识，全面提升其专业履职能力，切实筑牢公司规范运作、科学决策的坚实基础。

2026年，公司将建立常态化、多元化的“关键少数”培训长效机制，通过多样化形式，系统性提升核心人员履职素养；第一时间传导最新监管政策与合规要求，强化风险共担、权责对等意识，督促“关键少数”始终坚守忠实勤勉义务，依法依规履职尽责。

2026年，公司还将根据《上市公司治理准则》的要求，完善董高薪酬制度，将董高薪酬与经营业绩相匹配，建立董高绩效薪酬追索机制。

#### **五、提升投资者回报**

2026年，公司已制定《市值管理制度》，对市值管理的目的、原则、负责机构、主要方式等进行了明确，下一步公司将按照该制度要求，通过制定正确战略规划、完善公司治理、改进经营管理等方式提升公司质量，通过做好投资者关系管理，增强信息披露质量和透明度，必要时积极采取措施提振投资者信心等方式提升公司投资价值，引导公司的市场价值与内在价值趋同，推动公司投资价值合理反映公司质量，建立稳定和优质的投资者基础，获得长期的市场支持，从而达到公司整体利益最大化和股东财富增长并举的目标。

2026年，公司还将继续注重股东回报，积极与投资者分享经营成果，在兼顾

经营业绩和可持续发展的前提下，持续实施现金股利分配，并适时开展股份回购等工作，为投资者带来长期稳定的投资回报。

## 六、增进投资者沟通，传递公司投资价值

公司始终遵循真实、准确、完整、及时、公平的信息披露原则，积极履行信息披露义务，注重提高信息披露的可读性和有效性，及时、准确、有效地向各类投资者传递公司发展信息，最大程度地保护投资者的利益。

公司积极建立与资本市场的有效沟通机制，搭建多元化沟通平台，真诚倾听投资者声音，及时回应投资者关切。公司日常通过股东会、业绩说明会、投资者关系热线电话及邮箱、上证 e 互动平台等多种渠道与投资者进行沟通与交流，及时、准确地向投资者传递生产经营、运营模式、发展战略和企业文化等公司价值信息。公司实现常态化召开投资者说明会，每年召开不少于三次业绩说明会。公司采用图文简报等可视化形式对定期报告进行解读，提高定期报告的可读性和可理解性。

2026 年，公司将以投资者需求为导向，持续提高信息披露质量，增强信息披露有效性和透明度；进一步加强投资者沟通，提升投资者说明会的质量和效果；不断丰富投资者交流方式和渠道，努力向投资者合规、精准传递公司价值信息，提升投资者对公司价值及经营理念的认同感，增强投资者信心。

## 七、其他事宜

本次行动方案是基于目前公司的实际情况而做出的计划方案，不构成业绩承诺，未来可能会受到宏观政策调整、行业竞争等因素的影响，存在一定的不确定性，敬请投资者注意相关风险。

特此公告。

麦加芯彩新材料科技（上海）股份有限公司

董事会

2026 年 4 月 28 日