

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：2026-001

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 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 checked="" type="checkbox"/> 其他（ <u>业绩电话说明会</u> ）
参与单位名称	国金证券、中信证券、中信建投、国泰君安、国投证券、广发证券、天风证券、招商证券、浙商证券、山西证券、华龙证券、华金证券、东方证券、中邮人寿保险、汇丰晋信、宝盈基金、华宝信托、宏利基金、财通资管、创金合信、财信资管、方正富邦、光大自营、诺安基金、阳光资管、华安基金、景顺长城、招银理财、上银基金、紫金信托、华富基金、嘉实基金、信达澳亚、上海融世私募、天演论（深圳）投资公司、上海鹤禧私募、乐盈（珠海）私募、源乘私募、明河投资、华夏久盈、瓦洛兰投资、海南翎展、恒健远志、领骥资本、奇盛基金
时间	2026年3月31日
地点	线上会议
上市公司接待人员姓名	董事会秘书、财务总监：崔健民
投资者关系活动主要内容介绍	<p>本次会议主要由公司讲解了工业涂料平台战略推进情况、2025年度业绩情况、部分业务推进情况、公司针对分红的考虑，并回答了投资者问题。</p> <p>第一部分：年度重点工作回顾</p> <p>（一）2025年公司持续推动工业涂料平台战略落地生根、开花结果</p> <p>于2023年年末上市时点，公司仅有集装箱涂料、风电涂料、桥梁钢构涂料三个业务。</p> <p>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，在原有三个应用领域基础上，公司新增了船舶、港口设备、</p>

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。

目前不同业务进展不同，但是通过在不同应用领域的布局和逐步落地，公司的工业涂料平台战略愈发强大，持续经营能力不断提升，对于单个领域的依赖程度有望不断降低。

过去这些年，麦加芯彩从小到大，从弱到强，通过强大的研发能力和执行力，硬生生在国际巨头垄断领域走出一条国产替代之路，成为风电叶片涂料国内第一、集装箱涂料全球第二，未来这种基因还会让公司继续成长。

（二）财务表现：面对现实主动求变，产品结构得以优化，持续盈利能力得以提升，财务状况健康安全

2025年，公司营业收入17.12亿元，净利润2.10亿元，扣非后净利润1.82亿元，相较2024年收入有所降低、利润基本持平。

这里既有行业变化的原因，更是企业主动求变的结果。对于资本市场而言，集装箱涂料业务的波动是公司估值一直被压制的重要原因。对此，公司有着非常清醒的认识。

2025年，公司主动求变，对于集装箱业务采取“理性竞争”策略，拒绝对于市场份额寸土必争的低端策略，转而在高毛利市场以及新业务领域投入更多资源。因此，2025年虽然收入总额下降，但是公司产品结构得以优化，高毛利产品占比提升。报告期内，得益于新能源产品占比的提升，公司主营业务毛利率提升至23.82%，相较上年20.70%增加超过3个百分点；净利率提升至12.28%，相较上年净利率9.86%增加约2.4个百分点。

同时，2025年，公司经营活动净现金流为2.23亿元，是报告期净利润的105.92%，公司现金流健康。应该说，2025年是公司高质量运行的一年。

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。

我们认为，在目前国际局势愈发复杂的大背景下，充足的现金既是企业安全运营的重要保障，也是面对原材料市场紊乱的利器，更是未来外延式增长的重要支撑。

（三）新能源涂料板块：收入实现历史新高，新品推进卓有成效

报告期内，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接近 60%，结合国家十五五计划对新能源的支持，以及海外风电市场的持续活跃，公司正走在一条正确的道路之上。

新能源板块涂料收入和毛利增加不仅是因为国内行业需求的增加，也得益于公司自身竞争力的不断提升，持续以创新方案解决客户所面临挑战，公司的风电叶片涂料在国内市占率继续维持在第一高位；此外，公司风电涂料在海外市场的拓展也再度取得突破，本报告期内，公司迅速实现了风电涂料在海外终端客户的批量销售，为风电涂料增长作出贡献。

除了上述核心产品的突出表现，新能源板块的新产品也在有序推进。

（四）海外市场：不断取得突破进展

2025 年初，公司针对出海业务制定了“步步为营，稳扎稳打，以点带面，逐步拓宽”的策略。

在实际运营过程中，公司以产品质量、客户服务为着力点，持续提升公司品牌国际影响力。

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。

目前从全球装机排名来说，前十五大中有 9 家国内企业、5 家欧美企业、1 家印度企业。目前国内 9 家均为公司客户，欧美一家于 2025 年批量供应，未来公司将贯彻“以点带面”策略，推动更多客户准入，实现风电叶片涂料全球前列的目标。

同时，公司荷兰子公司经过 2025 年的筹备也已于 2026 年初设立，作为欧洲、南美、非洲等地的支撑点，公司的国际化战略不断落地。

（五）集装箱涂料：稳扎稳打，沉着应对，维护行业竞争生态

2024 年度，受红海事件影响，全球集装箱需求突破历史记录，公司抓住行业机遇，实现集装箱涂料销量、收入的新纪录，分别为 11.14 万吨、17.26 亿元。

2025 年初，针对行业需求可能出现的不利变化，公司制定了稳健的、负责任的竞争策略，即：保持良好心态，沉着应对，继续注重客户长期价值，关注行业技术变化，把握行业变化节奏，引导行业良好生态，实现公司和客户价值的长期双赢。

从行业实际运行来看，2025 年度集装箱需求下滑明显，行业竞争压力加剧。作为全球集装箱涂料行业的重要参与方，公司保持理性竞争，并推动产品差异化。

基于客户对公司高标准品质把控及深度技术协同的认可，公司于 2025 年荣膺中集集装箱集团 2025 年度“优秀供应商”奖项。

（六）新兴业务稳步推进

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”。

1、船舶涂料业务

2024 年，公司启动了船舶涂料在中国、美国、挪威三家船级社的认证工作，并披露“近日，中国船级社（CCS）、挪威船级社（DNV）及美国船级

社（ABS）均派出验船师在公司完成船底防污漆等产品的现场取样、封存，即将进入测试阶段”。

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。2025年3月28日，公司披露“公司已取得挪威船级社（DNV）防污漆证书”；2025年9月24日，公司披露“近日，公司已取得中国船级社（CCS）认可证书，具体包括船体防锈漆、船体防污漆、船舶压载舱漆、船体连接漆、车间底漆等产品”；2025年10月15日，公司披露“公司已取得美国船级社（ABS）认可证书，具体包括船体防污漆、船舶压载舱漆、车间底漆”等产品。

至此，经过一年半左右时间，公司已完成2024年4月23日发布的《关于船舶涂料认证工作进展情况的自愿性公告》所提及的三家船级社即中国船级社（CCS）、挪威船级社（DNV）及美国船级社（ABS）的主要产品认证，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。

2、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 2024 年 8 月公司与科思创（荷兰）有限公司签署“太阳能涂层业务知识产权转让协议”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。

3、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。

4、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。

（七）持续分红回馈股东

公司持续关注股东回报。2025 年，公司中期分红 0.68 元/股，本次年度分红 1.03 元/股，2025 年度合计分红 1.71 元/股，全年分红金额 181,948,347.60 元，占当年利润 86.56%。

公司上市以来一直坚持稳定分红，既是公司利润和现金流的试金石，也是公司管理层理念的体现，以及对投资者厚爱的回馈。

如前所述，由于集装箱涂料业务的波动，二级市场投资人的持有体感可能短期不如某些更有想象力的板块，或者在某个阶段投资者更喜欢“快钱”，但公司坚信，只要公司守住基本盘、不断增加新的增长点，终将实现公司的持续稳定增长。

（八）MEGA 品牌价值不断提升

1、全球工业涂料 30 强

根据中国涂料工业专业财经媒体《涂界》发布的“2025 年全球涂料企业 100 强排行榜”中，麦加芯彩以 2.976 亿美元销售收入（以 2024 年度收

入作为排序依据) 位列全球工业涂料 30 强, 创历史新高。

2、公司进入《上海市重点商标保护名录》

2025 年, 公司核心商标正式入选上海市第十七批《上海市重点商标保护名录》。这标志着公司品牌价值与行业影响力获得官方权威认可, 也为公司的知识产权筑起坚实护城河。

3、上海市制造业单项冠军

凭借在风电叶片涂层领域持续十余年的自主研发深耕、全面的产品体系及在关键环境下的卓越应用表现, 公司成功获评 2025 年上海市制造业单项冠军企业。上海市制造业单项冠军以专业聚焦、技术先进性和细分领域领先作为评定基础, 强调企业在产业链中不可替代的价值。公司在评选中脱颖而出, 关键在于其直面全球风电叶片在沙尘磨损、雨蚀冲击、紫外老化、盐雾腐蚀等极端环境下的长效防护挑战, 构建了完备的涂层防护技术体系。该体系以材料结构优化与工况深度适配为核心, 通过定制化设计, 显著提升了叶片在复杂气候下的长期可靠性与运行效率。

4、上海市“第五届上海知识产权创新奖”唯一一家企业单位。

凭借在知识产权管理与成果转化方面的卓越表现, 公司荣获第五届上海知识产权创新奖(运用)。上海知识产权创新奖是上海市人民政府与世界知识产权组织(WIPO)于 2018 年签署的合作备忘录补充协议的重要成果, 其中“运用类”大奖由上海市人民政府与 WIPO 联合授予, 共有三家获奖单位, 而公司是唯一一家获奖的企业单位。

第二部分：投资者问答

(一) 公司如何应对 2026 年以来原材料价格的波动

2026 年以来, 化工原料价格产生波动, 市场预期紊乱, 公司对此主要采取以下几个措施:

1, 利用资金优势, 争取对主要原材料进行锁价。当然, 锁价的效力也因供应商的不同, 协议效力也会有所差异。

2, 对于部分预计可能继续涨价的原材料, 加大采购, 尽量实现部分原材料“成本可控”。

3, 与部分客户协商产品价格调整, 当然, 在这个动态协商的过程中, 价格能否调整、何时可以调整、调整幅度多大这些都是不确定因素。

4、加大研发力度, 从配方角度探索成本控制的可能性和可行性。

5、从公司整体层面上, 加大高毛利产品和优质市场的开拓力度。

(二) 公司船舶涂料业务目前的进展情况如何

船舶涂料业务可以说 2024 年是启动认证年, 2025 年是认证通过年, 并且实现了少数销售, 涵盖境内境外市场, 客观来说, 对于一家中国工业涂料企业而言, 这是一个了不起的成绩。

公司目前计划 2026 年以国内和东南亚市场为重点, 实现批量销售; 2027 年内启动欧洲市场销售。船舶涂料的客户进入需要稳扎稳打, 而公司 2025 年多个增长点的培育也提供了足够的裕度。最近几年公司的增长点既有电力设备、光伏涂层, 也有风电海外市场, 更有船舶涂料, 还有储备的储能、海工等, 不同增长点的组合有利于打造公司持续的增长, 也是公司工业涂料平台企业战略不断落地的见证。

(三) 公司海工认证进展情况如何

公司 2024 年启动海工认证, 2025 年通过部分认证, 目前还有部分认证正在进行中。

海工 NORSOK501 认证是由挪威石油标准委员会制定的认证体系, 从其难度来看, 尤其是浪溅区和浸没区, 有着非常严苛的技术要求, 需要经历 4200 小时苛刻的测试。

目前我司产品正在测试之中, 在测试结束之前, 我们无法判断其最终测试结果。

(四) 公司电力设备涂料如何在一个存量市场实现市场进入

针对电力设备涂料, 公司考虑进入该市场是基于市场需求的增长, 应该说未来几年电力紧缺是一个共识, 于公司而言, 正如最初进入风电市场一

	<p>样，作为一家新的进入者，必须考虑产品的差异化，或者说通过配方的设计为客户带来价值，真正满足客户的需求。</p> <p>我们一直认为，仅仅纠缠于价格竞争，企业必然陷入泥潭，也无法取得市场份额。我们一直在思考如何走出一条属于麦加自己的道路。比如，满足客户的快速交货节奏，或者有助于客户以更优异的表现为其下游客户带来更大的价值增量，或者可以通过产品配方的设计、虽然增加其材料成本，但是可以降低其综合成本等，或者通过产品设计使客户在某些细分市场有其特殊的竞争力。</p> <p>总的来说，公司上市两年多的时间，从最初两三个业务到目前诸多业务含苞待放，麦加芯彩正走在一条正确的道路上，并将继续前行，为员工、为股东创造一个更好的未来。</p>
附件清单	无
公告日期	2026年4月1日