

麦加芯彩新材料科技（上海）股份有限公司

2025 年度董事会工作报告

2025 年，麦加芯彩新材料科技（上海）股份有限公司（以下简称“公司”、“麦加芯彩”）董事会按照《公司法》《证券法》《上海证券交易所股票上市规则》等有关法律法规及《公司章程》《董事会议事规则》等相关规定，切实履行股东会赋予的各项职责，认真执行股东会各项决议，充分发挥独立董事和各专门委员会在公司治理中的作用，切实维护全体股东利益。

2025 年，公司全体董事均能够依照法律、法规和《公司章程》赋予的权利和义务，忠实、诚信、勤勉地履行职责，为提升公司治理水平、营运效率、经营成果，强化风险控制建言献策，有效地保障公司和全体股东的利益。现将董事会一年来的工作情况报告如下：

一、2025 年度工作回顾

在公司《2024 年度董事会工作报告》中，对公司 2025 年重点工作部署如下：

（一）发展战略：坚定实施工业涂料平台企业战略，努力浇灌“麦加芯彩工业涂料之树”

（二）顺应趋势：积极拥抱新质生产力、探寻更多业务新方向

（三）拥抱变化：加快推进人工智能应用，提升企业生产运营效率

（四）风电涂料业务：抓住行业发展机遇、扩大营收利润规模

（五）集装箱涂料业务：沉着应对行业变化、注重客户长期价值

（六）其他业务应用领域：因地制宜把握发展节奏，打造公司长期增长曲线

（七）研发业务：继续发挥“车头”作用，牵引公司不断前行

（八）业务出海：步步为营，稳扎稳打，以点带面，逐步拓宽

（九）ESG 工作：百尺竿头，更进一步

- (十) 项目建设：做好前瞻判断，提前布局产能
- (十一) 人才建设：加强梯队建设、完善激励机制
- (十二) 财务工作：继续加强业财融合，保持企业财务稳健
- (十三) 内部控制：继续完善业务流程，防范重大经营风险
- (十四) 生产管理：针对可能出现变化，提前研判科学管理
- (十五) 质量管理：继续坚持精益求精、强化麦加芯彩品牌

同时，在公司《2025 年年度预算报告》中，针对不同业务做了目标设置，其中：

(一) 不同业务经营目标

1、集装箱涂料业务经营策略：沉着应对行业变化、注重客户长期价值；业务目标：毛利率和市场份额协调、平衡发展。

2、风电涂料业务经营策略：抓住行业发展机遇、扩大营收利润规模；业务目标：充分利用行业发展良机，以及海外客户、海上塔筒增量机会，取得高于行业增长率的业绩增长水平。

3、光伏涂层业务：实现科思创光伏涂层技术收购之后的平稳过渡，在船舶涂料上量之前，争取成为公司利润贡献第三极。

4、船舶涂料：步步为营、稳扎稳打，以打通业务流程为目标，争取在 2025 年内实现船舶修补领域 0 到 1 的突破，为后续业务发展打下基础。

5、桥梁钢结构涂料：对该业务推行大客户+控制应收账款规模策略。

6、其他涂料业务：公司其他涂料业务包括海工、储能、数据中心、电力等应用领域。该等业务在公司起步时间较短，将采取赛马机制，动态调整资源配置。

(二) 投资计划

2025 年及 2026 年，公司固定资产投资项目主要为珠海生产基地建设、上海管理研发总部建设以及南通仓储中心建设，上述项目计划总投资约 5.8 亿元，资

金来源均为募集资金。在建设过程中，公司需精打细算、控制建设成本，在保证产能、功能齐备的前提下，通过多方比价严格控制建设成本，降低建造费用。

（三）筹资计划

2025 年，如果没有除上述项目外其他固定资产项目投入，公司资金相对充裕，但考虑到整体经济环境的不确定性、未来融资环境可能出现的不利因素、部分客户对“供应链金融”的大量使用、风电行业客户回款周期较长，以及可能出现的外延式增长机遇，公司要继续保证银行融资渠道的畅通和融资额度的相对充裕；同时，要在规范运作、信息披露、募集资金使用等方面不出现“上市公司再融资的实质障碍”，实现公司资金层面高度安全，为公司业务推进保驾护航。

（四）强化应收账款管理，提高应收账款周转率

继续加强存货管理，细化不同品种存货采购批量与安全库存的平衡；强化业财融合，提升财务管理水平，加强财务对业务的前瞻性预测，为业务实施提供决策依据；开展成本专项优化项目。

2025 年度，围绕公司董事会的部署安排和目标预算，公司管理层和全体员工沉着应对、积极进取，在面临集装箱涂料需求大幅下滑的背景下，抓住风电行业发展机遇，积极开拓新兴业务，不遗余力培养新的利润增长点，不仅实现了较好的收益水平，更为公司未来发展奠定良好基础。

2025 年这一优异成绩的取得，无不凝聚着公司每一位员工的辛劳和汗水。董事会借此真诚感恩公司每一位员工的辛勤付出，公司因你们而日益强大，也因你们的付出而更加枝繁叶茂。

针对 2025 年全年工作，回顾总结如下：

（一）持续推动工业涂料平台战略落地生根、开花结果

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。

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，利用两年左右时间，借助于公司全体员工强大的执行力，在原有三个应

用领域基础上，公司新增了船舶、港口设备、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。

通过在不同应用领域的布局，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。

（二）财务表现：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，公司产品销量 9.16 万吨，同比下降 26.80%；实现营业收入 17.12 亿元，同比下降 19.99%；实现净利润 2.10 亿元，与上年基本持平；实现扣非后净利润 1.82 亿元，较去年 1.79 亿元上升 1.62%。

2025 年，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%，相较于上年 20.70% 增加超过 3 个百分点；净利率提升至 12.28%，相较于上年净利率 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，是报告期净利润的 105.92%，公司现金流健康。

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。

（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%。

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，持续提升公司产品国际影响力。

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。

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）研发工作成果显著

（1）公司持续重视研发活动，报告期内，公司研发投入为 4,561.37 万元，其中母公司投入研发投入 4203.43 万元，占 2025 年度母公司营业收入的 3.82%。

（2）报告期内，针对公司业务需求，尤其是新业务的研发需求，公司加快了研发团队的针对性人才引进。

（3）报告期内，公司新增专利 134 项。截至 2025 年 12 月 31 日，公司累计在中国、欧洲、亚洲等 19 个国家拥有专利共 234 项，多国专利组合为海外拓展业务提供了坚实的知识产权保障。

（4）报告期内，公司研发团队在船舶涂料、海工涂料、光伏涂层、电力设备涂料等领域均取得显著成果，推动了公司业务发展。

(5) 报告期内，研发团队风电涂料的创新型标志项目：全球首艘风帆助推阿芙拉型成品油轮 BRANDSHATCH（布兰兹哈奇）的翼型风帆项目，该油轮配备三个高度超过 40 米、重约 200 吨的玻璃钢复合材料制成的硬质翼型风帆，能提供传统能源驱动之外的“绿色动能”。另有某国际风力推进技术领先企业的创新转筒帆项目也选择了公司涂料产品。

(6) 报告期内，公司海上塔筒顺利通过北京鉴衡(CGC)权威认证，不仅客观证实了公司产品的性能及质量，也是公司争取成为海上风电塔筒涂料合格供应商的要素之一，为进入海上风电塔筒涂料市场奠定了基础。

(7) 报告期内，公司荣获“第五届上海知识产权创新奖”。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。

(8) 报告期内，参与国家标准修订，以技术赋能行业标准升级。公司参与国家标准 GB/T31817《风力发电设施防护涂装技术规范》修订工作。在多层研讨和修改过程中，公司基于丰富的实践经验提出多项专业性建议，为标准的科学性、先进性和适用性提供了重要支撑。

(八) 募投项目稳步实施，为公司未来持续增长打下物质基础

2025 年度，公司在满足功能、严控成本的原则指导下，完成了募投项目中珠海项目的建设，并顺利投产。珠海项目的建成投产，不仅提升了公司产能，更是构建了公司在珠港澳大湾区的产能布局和服务网络，公司可以更快地满足大湾区以至东南亚客户的产品需求和服务响应，同时也为上海工厂的产能调整提供了腾挪空间。

珠海项目之外，公司研发中心项目正在设计方案细化之中，南通智能仓储建设项目正在建设之中，营销及服务网络建设项目对实施方式及内部投资结构进行了调整，并在正常实施中。

(九) ESG 工作成就斐然

公司董事会高度重视 ESG 工作，在董事会战略与可持续发展委员会领导下，2025 年度，公司 ESG 工作成就斐然：

1、公司于 2025 年 8 月正式发布首份《2024 可持续发展报告》。作为公司可持续发展领域的首次系统性披露，本报告严格遵循 GRI 标准编制，并经国际权威机构英国标准协会 (RS) 第三方鉴证，从框架规范到内容审核均对标国际要求。

2、公司于 2025 年获得能源管理体系认证及 ISO14064 温室气体排放核查声明。

公司成功获得能源管理体系认证，是公司能源管理迈向科学化、系统化和国际化的重要里程碑，为持续提升能效、降低能耗奠定了坚实的体系基础。

公司顺利通过 ISO14064 温室气体排放核查，验证了公司碳数据核算的准确性与可靠性，将减排目标分解到具体业务环节，并将其转化为具有成本效益的改进行动，为科学、透明的碳足迹管理体系的建立与持续改进提供了坚实的数据基础和外部保障。

3、公司于 2025 年正式签署联合国妇女署《赋权予妇女原则》(WEPs)，将性别平等与女性赋权深度纳入企业发展战略。这不仅是公司落实 ESG 管理体系、践行多元包容文化的核心体现，更彰显了公司在国际化征程中，致力于构建更公平、可持续职场生态的责任与担当。

4、公司于 2025 年在雇主品牌建设和企业文化创新领域收获双重荣誉，分别获得“2025 多元公平包容大奖”和“2025 雇主品牌创意大赛”奖项。

多元公平包容奖项体现了公司在构建开放、包容、平等的工作环境方面所做的努力，展现了尊重差异、鼓励多元的企业文化。而雇主品牌创意奖项则表彰了公司在人才吸引、员工体验和文化传播的创新实践。

5、公司积极部署屋顶光伏发电项目，以清洁能源转型深度践行可持续发展理念。通过构建厂区绿色能源矩阵，公司将“双碳”目标从顶层设计转化为生产端的生动实践。这不仅显著优化了企业的能源结构，降低了碳排放强度，更为实现工业制造与生态环境的和谐共生贡献了绿色样板。

6、江苏省工业和信息化厅正式公布 2025 年度江苏省绿色工厂入围名单，子公司麦加涂料(南通)有限公司凭借其在绿色生产与环保管理方面的扎实投入与显著成效，成功上榜。

7、凭借在风电叶片前缘防护技术领域的突破性创新与卓越的环保实践，公司成功摘得 2025 绿色涂料发展论坛暨第 23 届水性技术年会颁发的“绿色涂料技术可持续发展创新技术奖-弘涂奖”，充分展现了公司在风电涂料领域的技术领先地位和对行业可持续发展的突出贡献。

8、公司深度参与制定 2026 年 1 月 1 日正式实施的《温室气体产品碳足迹量化方法与要求集装箱涂料》相关标准，该标准进一步提升了集装箱产品碳足迹量化的科学性、规范性与适用性，构建了统一的集装箱产品碳标签体系，为全球集装箱产业的低碳转型贡献了“中国方案”。

(十) 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%。

(十一) 启动员工股权激励，完善激励约束机制

2024 年，公司实施回购计划，共计回购股份数量 2,087,340 股，占公司总股本的 1.93%，并公告该部分回购股份将在未来合适时机用于员工股权激励。

2025 年，公司正式启动第一期股权激励计划，共授予激励对象限制性股票 100 万股，为公司建立了更具活力的激励与约束机制。

通过从“雇员”向“合伙”的意识升级，有效促进了员工个人利益与公司长远发展深度融合，激励公司员工以更高的责任感和使命感投身于技术创新与市场拓展。同时，科学的考核体系与约束条件，确保了激励的公平性与有效性，为公司治理结构的完善注入新活力。此举不仅是人才战略的重磅落地，更将持续激发核心团队的奋斗势能，为公司平台化战略的稳健跨越注入持续动力。

(十二) 公司治理与时俱进

2025年，公司结合新《公司法》变化，对公司《章程》及相关制度进行了全面修订。

2025年，得益于公司在公司治理、信息披露、规范运作等方面的优秀表现，获得“金信披奖”等奖项。

（十三）始终践行社会责任

2025年，公司向西上海集团上海天福慈善基金会捐赠200万元，设立“上海天福慈善基金会麦加芯彩援助专项基金”，主要用于助老助学等公益慈善类项目，其中100万元委托嘉定区教育奖励基金会管理，用于奖励中小学优秀特色生、拔尖创新人才和优秀教师团队。

2025年，子公司南通麦加获南通开发区慈善总会授予“最具爱心捐赠企业”称号，以表彰公司在履行社会责任、参与公益事业方面的长期投入和显著成效。

（十四）业财融合持续深入

2025年，公司财务核算体系更加细化，财务管理职能得以更好发挥，财务与业务的融合和促进更加有效。

同时，基于财务管理的细化，公司强化了对成本费用、应收账款、存货的精细化管理。

（十五）MEGA品牌影响力不断提升

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）位列第54位、国内企业第5名、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。

此次获评，不仅是对麦加芯彩持续技术创新和深耕风电材料领域的充分肯定，更是对公司在风电叶片涂层关键技术上长期坚持自主研发、持续提升极端工况适应能力的高度认可。基于在前缘防护、低 VOCs 涂层体系、耐雨蚀与耐砂蚀等领域的系统性技术突破，麦加芯彩的涂层解决方案，助力全球风电运营商应对两大核心挑战：延长叶片使用寿命以保障资产安全，以及通过降低维护频率与提升发电效率来优化全生命周期度电成本。

（十六）强化内部管理

2025 年，公司继续完善内控制度，防范重大风险。针对环保、安全、危化管理，继续常抓不懈；针对资金占用、违规担保继续做到滴水不沾；针对三会决策、信息披露继续保持“零瑕疵”。

2025 年，珠海项目建设完成。公司管理团队以高标准、严要求力争打造“新标杆”。

2025 年，为进一步落实“质量永不妥协”之理念，公司全流程控制产品质量，抓流程、抠细节，坚决杜绝质量事故，持续提升公司在客户的“美誉度”。

2026 年，董事会将在全体股东的支持下，带领公司全体员工，团结奋进、锐意进取、顺应趋势、拥抱变化，继续发扬艰苦奋斗，不屈不挠的精神，坚定信念，以高度的责任感和事业心，创造更加优异的成绩，回报广大投资者的信任和支持。

二、董事会运作情况

1、董事会会议召开情况

2025年，公司董事会共召开九次会议。目前公司董事会成员9人，其中独立董事3人，公司董事会人数和人员构成符合法律、法规的要求。公司董事严格按照相关规定，按时出席相关会议，履行董事职责，认真审阅有关会议资料，并就相关重大决策提出意见和建议。公司积极发挥独立董事、董事会下设的各专门委员会的监督作用，通过规范运作、合规履职提升决策的科学性和规范性。

2、董事会对股东会决议的执行情况

2025年，公司共召开五次股东会，公司董事会根据《公司法》《证券法》等相关法律法规和《公司章程》的要求，严格按照股东会的决议和授权，认真执行公司股东会通过的各项决议。

3、独立董事履职情况

公司独立董事认真学习新《公司法》下对独立董事的要求，严格履行独立董事的职责，勤勉尽责，按时参加股东会、董事会，参与公司重大事项的决策。报告期内，独立董事对历次董事会会议审议的议案以及公司其它事项均未提出反对意见。

4、董事会下设各委员会履职情况

公司董事会下设战略与可持续发展委员会、审计委员会、提名委员会、薪酬与考核委员会四个专门委员会。各委员会依据各自工作细则规定的职权范围运作，并就专业性事项进行研究，提出意见及建议，供董事会决策参考。

5、投资者关系管理工作

报告期内，公司董事会下设证券及法务部认真做好公司投资者关系管理工作，及时回复上证e互动投资者问答，加强公司与证券监管机构、股东及实际控制人、保荐人、证券服务机构、媒体等之间的信息沟通，加深了投资者对公司业务的了

解，促进了公司与投资者之间的良性互动，提升了公司的投资价值，切实维护投资者利益，努力实现公司价值和股东利益的最大化。

三、2026 年工作计划

为实现 2026 年整体经营目标，根据当前宏观经济形势及公司所处行业状况，公司将重点推进以下工作：

（一）发展战略：继续坚定实施工业涂料平台企业战略，丰富公司收入来源

2025 年，公司新增业务不断突破，在船舶、港口设备、离岸设施、储能、光伏、电力设备、数据中心等不同应用领域均有实质进展。

2026 年，公司将继续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。

（二）拥抱变化：加快推进人工智能应用探索，提升企业生产运营效率

2026 年以至未来，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，真正将人工智能的应用落到实处。

（三）研发业务：既要满足业务部门需求，更要继续发挥引擎作用

2025 年，公司研发部门为各个业务板块的发展、尤其是新业务的拓展起到了关键作用。

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。

（四）风电涂料业务：境内境外市场双管齐下、持续扩大营收利润规模

2025年，国内风电行业装机量接近120GW，较2024年增加幅度接近50%。公司借此行业东风，加之国际市场开拓，实现业绩大幅增长。

预计“十五五”期间，国内风电行业仍将面临良好的发展机遇，同时，国外风电行业需求也将有望增加。风电涂料板块务必紧紧抓住良好发展机遇，继续加大市场开拓力度，尤其重视海外市场的开拓，以公司与某知名欧洲风电整机厂商的良好合作为契机，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。

（五）集装箱涂料业务：密切关注行业变化、快速响应客户需求

过去几年，由于公共卫生事件和红海因素的扰动，集装箱行业需求大起大落，异化了集装箱行业的需求曲线。

在经历了2024年的需求脉冲之后，2025年不出意料地经历了需求下滑。2026年，航运业再次面临复杂多变、难以预测的外部环境，霍尔木兹海峡、红海海域等再次面临风险，集运公司将不得不做出运力和线路的调整，集运市场的变化将带来集装箱市场的变化。

对于公司而言，面对复杂多变的外部环境，一方面要密切跟踪行业需求变化，做好产供销安排；另一方面，加快推进新产品的实验、推广和应用。

（六）船舶涂料、电力设备涂料、光伏玻璃涂层：抓紧客户导入，实现批量销售

2026年，船舶涂料、电力设备涂料、光伏涂层作为可能的增量因素，需要抓紧客户导入，实现批量销售，为后续继续上量奠定基础。

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。

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。

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。

（七）其他业务：因地制宜、动态调整资源投入，继续挖掘增量市场

针对其他业务，2026年公司将继续采取不同策略：桥梁钢构涂料继续实施“精品策略”；其他领域如储能、数据中心、港口设备、离岸设施继续展开客户认证及市场导入，根据市场需求变动情况调整投入；其他新质生产力领域，则采取“保持敏锐嗅觉、紧跟业务机会、合适时机进入”策略。

（八）业务出海：以点带面，逐步拓宽

2025年，公司海外市场业务取得突破新进展；2026年，公司继续以产品质量、客户服务为着力点，以点带面，争取带动更多海外市场机会。同时，充分利用全球行业展会舞台，继续推动“麦加芯彩”品牌走向世界。

（九）ESG工作：百尺竿头，更进一步

2025年，公司ESG工作取得优异成绩；2026年，公司将继续加大在ESG工作的投入，在环境、社会和治理方面做到更多、更好。

（十）人才建设：继续优化激励机制，激发员工内驱力

2025年，公司实施了股权激励；未来几年，公司将继续加强优秀人才的聘用、培训、留任、激励，全面激发员工自驱力。

（十一）财务及内控工作：坚持“稳健以至于保守”风格，确保永续经营

2026年，公司财务部门将继续坚持稳健风格，为公司生产经营保驾护航；内控方面，根据不断提高的监管要求，主动查漏补缺，防范重大风险。

（十二）外延发展：围绕公司主业，谨慎选择外延式增长机会

目前，上市以来，公司通过自我发展为主，构建了多个业务领域；未来随着公司规模扩大，以及抗风险能力的提升，可以围绕主业，适当考虑外延式发展的可能。

麦加芯彩新材料科技（上海）股份有限公司

董事会

2026年3月27日