

浙江信凯科技集团股份有限公司

投资者关系活动记录表

编号：2026-001

投资者关系活动类别	<input checked="" 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 type="checkbox"/> 其他（请文字说明其他活动内容）
活动参与人员	上海景领投资：黄宪 思瑞投资：杨琴 上海裕稷投资：操家明 中电二市场：虞水华 上海深腾投资：常闻铭 华安证券投研部：王中东 浙江筱隆投资：彭其瑞 上海太蒙利：陈飞 稷云台：高总等 天瑞万合私募：王钱维 第一创业：洪瀚涛 兴业证券：张堃 信达期货：马春阳 引方私募：罗茜 安徽理工大学科技园：谢郁坦 华泰风险子公司：赵梦
时间	2026年3月13日 15:30
地点	信凯科技公司会议室
上市公司接待人员	董事兼财务总监 刘建兵 董事会秘书 黄涛 证券事务代表 杨沁桦
投资者关系活动主要内容介绍	一、 公司基本情况介绍 二、 投资者提出的问题及公司回复情况 1. 公司作为有机颜料出口龙头，但在国外市场比重未超10%，从这数据看，有巨大的增长空间。能否介绍下这方面相关想法。另外，有机颜料未来3-5年的市场空间如何？增量主要来自哪些方面？ 答：从全球市场情况来看，公司有机颜料销售额在全球市场中的占比不足5%，具备极大的增长潜力，特别是目前在全球龙头

企业垄断市场的中高端有机颜料应用领域，比如汽车涂料市场、电子化学品市场等领域，来自中国企业的产品比重很小。随着全球对中高端性能有机颜料需求的持续增长，对环境及安全的日益关注，环保安全有机颜料的终端领域需求也在逐年增加，这也是公司对于未来市场重点研究及产品布局的方向。随着公司募投项目研发中心的落成启用，公司将在产品的应用性能、安全和环保要求上继续突破，努力打造中国有机颜料在全球市场中的良好口碑与品质声誉，把中国制造推向全球有机颜料市场。

2. 信凯科技产品在市场竞争中，在技术、渠道、品牌、售后等相关方面有哪些核心竞争力与护城河？

答：从有机颜料行业的特殊性来看，下游应用领域众多，而且各个客户对颜色的需求和喜好各不相同，因此存在大量定制化的产品和服务。公司最早从有机颜料贸易起步，且早在1998年就成立自有实验室，通过专业的技术检测能力为客户提供全面的技术服务和解决方案。公司作为在全球有机颜料行业中沉淀近30载的企业，深知客户需求与技术创新是企业赖以生存的根本；凭借二十余年的行业技术积累，公司已经对下游客户形成了数百种技术检测方法，能全面的模拟下游客户的各种应用场景，从而对客户的需求有了清晰的掌握，并通过技术研发对有机颜料产品的各项应用性能指标进行符合客户需求的调整，从而将公司的产品打造成满足下游各应用领域不同需求的解决方案。此外，有机颜料行业的下游客户众多，使得公司需要更加贴近客户才能提供给客户更好的服务。从2007年开始公司就开始全球化布局，在各大主要销售区域设立子公司并聘请行业内的本土化专业团队进行客户服务与产品技术服务。通过近二十年的全球化运营，本着诚信与高品质的产品与服务，公司已经连续多年位居中国有机颜料行业出口第一，全球多家知名企业也成为公司多年的合作伙伴，正是客户们的信任与高要求才使得公司能在这个精细化的小众行业中不断提升自己，逐步将“信凯”品牌打造为全球有机颜料领域的知名品牌。

3. 公司的未来产能规划如何？达产后，销售是否有问题？对产品的现有销售价格是否有冲击？公司投入辽宁信凯和辽宁紫源两个生产基地的战略目的能否介绍下？生产的产品对现有供应商体系是否产生影响？对现在的市场客户是否有影响？

答：公司在辽宁锦州的两个制造基地的产能规划如下：设计产能5000吨有机颜料和5000吨偶氮染料的辽宁信凯实业有限公司、设计产能1500吨永固紫的辽宁信凯实业紫源有限公司。这两个生产基地的产能设计在公司进行生产基地的战略布局时就已经考虑到行业内的产能过剩状况，并根据市场情况及公司定制化生产需求进行了针对性的设计；公司投建这两个制造基地给公司技术研发成果转化提供了有力的保障，定位于高附加值高技术含量的产品生产；同时针对有机颜料领域的定制化需求，

	<p>对生产场所进行高标准规划设计，并持续提升精细化、智能化制造控制水平。制造基地的投建将进一步完善与补充公司现有供应链体系，从设计产能看，制造基地的投产并不会对公司现有的供应链系统形成较大的冲击；此外，公司在布局生产基地时就着重定位新产品的转化能力，更多通过公司自主研发技术的产品将通过自有生产基地实现量产与落地，这些新产品、新研发项目都是对现有产品的新增与补充，因此公司的现有供应链体系将继续保持稳定与健康。</p> <p>目前辽宁生产基地已逐步推出新产品，且在下游客户端得到很好使用的验证反馈，现阶段正稳步推进产能爬坡。未来该基地将承接公司更多新产品、新研发项目的生产转化，致力打造成集团高品质、高附加值、更安全环保产品的技术转化基地。</p> <p>4. 公司是否有推出股权激励和员工持股的计划？ 答：未来将根据公司发展战略与经营需要适时推进，如有相关工作落地，公司将严格按照信披要求对外披露。</p> <p>5. 公司是否有借助资本市场力量去做大做强，提升全球竞争力的计划？ 答：在公司董事长将公司转变成为公众公司的那一天起就承载了他对公司未来的梦想，即致力于将公司打造成全球知名的有机颜料品牌，成为全球有机颜料中国制造的代表。随着信凯科技于2025年4月15日在深交所主板成功上市，这也是公司迈向资本市场的第一步。借助资本市场的力量，公司将进一步提升技术研发和创新能力，加大海外市场的服务投入与渠道网络布局；未来将通过多元化的融资渠道，积极参与行业提升整合与全球化产业格局的建设。为实现公司的宏大目标，公司将与资本市场进行密切合作，共同长期发展。</p> <p>6. 公司的主要收入来源是海外市场占比达八成以上，那未来对国内市场有没有什么新的布局和拓展？ 答：国内市场目前在公司整体业务中的占比相对较低，这与公司成立及发展过程中的市场定位有关。近年来，国内有机颜料市场需求逐步增加，特别在健康安全理念日益深入人心的背景下，国内市场对环保、安全有机颜料的需求增长明显，而这正是公司有机颜料产品的传统优势与核心竞争力所在。未来公司将加大国内中高端有机颜料应用领域的开拓力度，特别是对进口替代、高端定制化产品的市场进行定向开发，依托公司的技术开发能力，持续提升公司在国内市场的占有率。</p>
<p>关于本次活动是否涉及应披露重大信息的说明</p>	<p>不涉及。</p>

活动过程中所使用的
演示文稿、提供的文档
等附件（如有，可作为
附件）

无。