

证券代码： 000565

证券简称：渝三峡 A

重庆三峡油漆股份有限公司投资者关系活动记录表

投资者关系活动类别	☐特定对象调研 ☐分析师会议 ☐媒体采访 ☒业绩说明会 ☐新闻发布会 ☐路演活动 ☐现场参观 ☐其他（请文字说明其他活动内容）
参与单位名称及人员姓名	投资者网上提问
时间	2026 年 9 月 23 日(周三)下午 15:30-17:00
地点	公司通过全景网“投资者关系互动平台”（ https://ir.p5w.net ）采用网络远程的方式召开业绩说明会
上市公司接待人员姓名	1、董事会秘书曹芳 2、证券事务代表王正一 3、财务部部长杨亚
投资者关系活动主要内容介绍	投资者提出的问题及公司回复情况 公司就投资者在本次说明会中提出的问题进行了回复： 1、公司经营性现金流持续为负，应收账款高企，是否存在账面利润缺乏真实现金流入、大额坏账的风险？ 公司经营数据严格按照企业会计准则确认，业务数据真实，应收账款坏账计提充分，不存在大额坏账风险，受宏观经济环境、行业竞争、工程项目结算进度等多重因素影响，应收账款规模呈现阶段性变化；公司账面利润主要来源于处置北陆药业股票产生的收益及按权益法核算确认的参股公司投资收益，该类投资收益不影响经营性现金流。 2、工业制造业都有用到的静电喷涂的环氧树脂粉，静电涂层粉，PCB 板上用的绝缘涂层，渝三峡有吗？ 尊敬的投资者您好。公司暂无静电喷涂环氧粉末、PCB 专用绝缘

涂层。

3、作为国有控股上市公司，传统涂料主业长期盈利能力薄弱。除了收购蔚蓝时代之外，大股东及实控人重庆国资，有没有资产注入、业务重组等改善上市公司基本面的规划？还是将维持现有业务格局长期经营？

尊敬的投资者您好。重庆国资及控股股东支持公司“涂料+新材料”双轮驱动，一方面推动传统涂料提质增效，另一方面依托蔚蓝时代培育新材料增长曲线。相关重要事项请关注公司公告。

4、蔚蓝时代辐射制冷业务下半年订单预期如何？收购业绩承诺完成的压力大不大？

尊敬的投资者您好。基于向投资者负责的角度，公司不向市场做订单预测。蔚蓝时代下半年持续推进各场景项目落地。本次收购是2025年至2029年五年累计业绩承诺，2025年已达标，2025年+2026年累计承诺不低于1,100万元。公司将积极拓展市场，力争完成业绩承诺，但业务拓展存在不确定性，相关情况请以公告为准。

5、蔚蓝时代是真正具备商业化大规模落地的潜力，还是仅作为题材，用于资本市场讲故事？

尊敬的投资者您好。蔚蓝时代是公司从传统涂料行业向新材料行业转型的重要战略举措，并非题材。蔚蓝时代拥有自主核心专利，承担国家重点研发计划课题。2026年上半年蔚蓝时代营业收入约2,244万元，接近去年全年；蔚蓝时代粮储场景已落地多个标杆项目，业务拓展到15个省份；储能、新能源车等场景也在开展试点验证。公司将持续依托涂料主业协同，推动业务落地。相关经营进展请以公司公告为准。

6、请问截至2026年9月20日，贵公司股东人数多少？截至目前，持有北陆药业股数还是3447万股吗？

尊敬的投资者您好。9月20日股东人数不属于公开披露数据，半年报披露6月30日股东户数约4.07万户。截至半年报期末，公司持有北陆药业3,446.57万股，后续股份变动请关注公司公告。

7、2026半年报扣非净利润大幅下滑，二季度扣非接近亏损，请

问传统涂料主业改善盈利的具体措施，何时能够实现扣非利润稳定增长？

尊敬的投资者您好。面对存量市场，涂料行业整体承压，公司传统涂料主业改善盈利的措施：一是加大研发投入，筑牢新产品竞争力；二是强化内部管理，更好响应客户需求；三是进行技改和设备更新，提高生产效率；四是持续推进营销改革，通过优化客户结构，扩大直销占比等措施。扣非利润稳定增长受行业环境、原材料价格、项目交付节奏等多重因素影响。公司将持续落实提质增效举措，改善主业盈利水平，相关经营进展请以公司公告为准。

8、蔚蓝时代上半年营收接近去年全年，请问下半年和明年的订单预期？粮储、储能集装箱、新能源车天窗皮革几个赛道，哪个会最先形成大规模稳定收入？

尊敬的投资者您好。基于向投资者负责的角度，公司不对市场做订单与业绩预测，下半年将持续推进各场景订单落地。目前粮储业务已覆盖 15 省，进展领先，有望率先形成稳定规模化收入；新能源车相关产品正在客户验证阶段。相关进展请以公告为准。

9、辐射制冷材料，涂料，贴膜类有出口吗？是否会向海外业务拓展？

尊敬的投资者您好。部分辐射制冷涂料、贴膜已通过经销商进入中东市场，海外市场是公司业务发展的重要方向，目前公司积极推进海外市场拓展，相关后续进展请以公告为准。

10、对辐射制冷材料业务，如何做好市场营销业务？如何与同行竞争中保持优势？

尊敬的投资者您好。公司正积极从传统涂料供应商向系统解决方案提供商转型，以节能、降碳、绿色、环保的发展理念，围绕各种应用场景，整合各方资源，加大重要场景、重点客户的开拓力度，形成以点带面的销售格局。竞争优势主要体现在三方面：一是蔚蓝时代拥有自主核心专利与产学研技术团队；二是与公司涂料主业形成协同效应，可为客户提供一体化节能方案；三是依托公司现有渠道与专业化团队，聚焦粮储、储能、汽车等场景拓展头部客户。相关进展请以公

司公告为准。

11、那个辐射制冷涂层能不能制造出颜色各异的外墙涂料，替代现有真石漆、水抛沙？别墅夏天外墙非常热，这个如果发明出来，一定市场很好。

尊敬的投资者您好。蔚蓝时代辐射制冷涂料、制冷膜在建筑领域有广阔的发展空间，公司将持续完善产品矩阵，评估各场景商业化可行性，推进辐射制冷技术与防腐功能融合。目前车用、储能电气设备场景正在试点。后续信息请以公告为准。

12、蔚蓝时代辐射制冷新材料 H1 营收 2244 万元已接近 2025 年全年水平，目前该业务在粮储、汽车、电力储能三大场景的订单储备和下半年放量节奏如何，公司是否有明确的全年收入目标；渝富控股战略入股并推荐董事当选后，在先进材料领域的产业协同是否有具体的项目落地安排，控股股东化医集团旗下的渝化新材料是否有注入上市公司的实质性推进

尊敬的投资者您好。蔚蓝时代粮储订单持续落地，汽车、储能推进试点转化，下半年加快项目交付，暂未设定硬性全年收入目标。根据收购蔚蓝时代时的业绩承诺，2025 年业绩已达标，2025 年+2026 年累计承诺的不低于 1,100 万元，2025 年-2029 年累计承诺不低于 3,900 万元，具体承诺事项可关注已披露的公告。在渝富控股战略入股并推荐董事当选后，将极大助力公司未来在先进材料领域的产业协同。

13、渝三峡的辐射制冷材料，有外墙漆，制冷贴膜，那用于建筑类，就不能研发一款有辐射制冷效果的外墙瓷砖吗？或者是制冷贴膜，油漆用于新能源汽车上，或者用于电气设备上。请问渝三峡 A 如何增加营业收入？如何增长净利润？如何使公司业务得到更好的发展，如何将公司股价得到同步提升？

尊敬的投资者您好，感谢您的建议。公司辐射制冷涂料、贴膜已在建筑、储能、电气设备、新能源车等场景试点，外墙制冷瓷砖会评估商业化可行性。公司依靠科技引领、产品力提升等方面增加营业收入。公司通过拓展直销大客户，加快新材料订单落地；同时通过精益

	管理、控本回款提升利润。管理层专注夯实经营、提升内在价值，股价受多重市场因素影响，相关进展请以公告为准。 14、请问公司营业发展的方向？除了辐射制冷材料，还有什么新材料的研发方向？ 尊敬的投资者您好。公司实施“涂料+新材料”双轮驱动，向工业涂层方案服务商转型。持续加大重防腐领域项目研发，布局新能源、军工和大型基建等应用场景；新材料领域践行节能降碳、绿色环保的理念，力争向工业涂层方案服务商转型。相关进展请参见公司公告。 15、请问渝三峡 A，股价为何弱于化学板块？ 尊敬的投资者您好，股价受宏观环境、市场资金偏好、板块轮动、投资者预期等多重因素综合影响，二级市场股价波动较大。 16、请公司领导介绍一下公司下半年业绩和产业规划 尊敬的投资者您好，感谢关注。公司将稳步推进涂料主业提质增效，深耕重防腐市场，持续拓展直销客户；同时加快辐射制冷新材料在粮储、储能、汽车等场景的产业化落地，做好成本管控与市场开拓，力争推动经营持续向好。产业方面坚持“涂料+新材料”双轮驱动战略，依托产学研协同，持续挖掘新材料业务增长潜力。公司后续经营情况请关注定期报告。
附件清单 (如有)	
日期	2026-09-23