

证券代码:603927 证券简称:中科软 公告编号:2025-019

中科软科技股份有限公司 关于2024年度暨2025年第一季度业绩说明会召开情况的公告

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。

一、业绩说明会召开情况

中科软科技股份有限公司(以下简称“公司”)于2025年4月18日在上海证券交易所网站(www.sse.com.cn)披露了《关于召开2024年度暨2025年第一季度业绩说明会的公告》(公告编号:2025-016),并通过上证路演网站“提问预回复”栏目以互动方式提前征集投资者关注的问题。

2025年4月25日13:00-14:30,公司通过上证路演中心提供的网上平台(<https://roadshow.sseinfo.com/>)以网络互动方式召开了2024年度暨2025年第一季度业绩说明会,公司董事长、总经理李春生先生、财务总监张宏志先生、独立董事何百高先生,董事会秘书蔡宏亮先生,证券部经理周允生先生,财务部副经理杨女士及公司其他相关人员出席了本次业绩说明会,与投资者进行了充分的沟通交流,并针对投资者关注的问题进行了回答。

二、投资者提出的问题及公司回复情况

公司对本次业绩说明会投资者提出的问题及公司回复整理如下:

1. 当前阶段公司的IT投入处于阶段性调整期,请问贵司如何预判该领域重点出现的时间窗口?在调整期结束后,保险行业营收能否通过数字化实现新一轮快速增长?

答:保险客户的IT投入与保险公司的经营情况、监管要求、宏观环境等多方面因素的变化相关,公司将积极应对保险客户在深化运营过程中各个阶段的痛点,帮助客户通过技术实现提质增效。

数字化已成为保险行业进入新阶段的重要驱动力之一,赋能保险公司在提升管理效率和精细化运营方面。公司根据技术发展趋势和客户需求,重点针对行业核心场景,通过AI应用等多个重点方向进行研发,未来公司将进一步加强创新和解决方案智能化升级,保持较高的产品技术竞争力,有望为保险行业客户带来进一步的增长增量。

2. 问题:贵司2024年非保险IT业务收入同比增长24.86%,该增速高于行业平均水平。请问该增长主要受益于哪些行业领域?是否制定了维持该增速的专项策略?

答:2024年,公司非保险金融IT、政务IT和医疗IT等行业非保险领域取得较高增速,其中在非保险金融IT领域,公司在报告期内积极布局IT政务国产化改造相关的业务机会,参与了多项重点项目中,同时需要参与的大国双循环IT改造项目;在政务IT领域,公司在智慧乡村、智慧园区、数据中台等领域订单签订及验收增速较快,带动政务IT领域业务规模快速增长;在医疗卫生IT领域,医保信息化、医院数字化、全民健康信息平台、医疗信息化建设等领域客户订单连续快速增长,同时公司中标了大型传染病监测预警与应急指挥信息系统、智慧医院信息化建设提升建设等多个项目。

今年公司将继续加强非保险金融、医疗IT等业务行业的业务拓展相关工作,抓住行业大型金融客户的国产化改造以及各行业数字化转型升级带来的业务机会,不断积累新客户,推进相关项目落地,力争实现非保险行业收入较高的增长。

3. 结合当前AI技术的快速发展,请问贵司如何评估AI技术对未来3-5年软件业务规模的增量贡献?是否已建立完善的AI产品矩阵以把握此技术红利?贵司目前在研发/交付行业应用AI技术的具体成效如何?是否有量化指标(如人力成本节约比例、项目实施周期压缩率等)可供参考?

答:未来,行业应用软件将在大模型的赋能下得以不断拓展技术广度和深度,成为包含存量行业应用软件、半结构化数据的知识管理软件及垂直领域模型运行使用软件在内的“广业应用”行业应用。在此趋势下,应用软件的空间有望迎来快速增长和拓展,也为ISV带来了发展良机。

AI在企业领域的运用,要满足“低成本、高精度、强安全”。“低成本”要求针对性简化模型底座,大模型“家”与ISV一道,设计精简方案,强调有针对性的模型优化,甚至重新评估训练数据标注的质量要求,要分类训练标注数据;“高精度”要求模型输出的数据百分百准确,有些数据标注质量的要求,对涉及风控、制度等“约束性任务”要赋予高权重,要依赖模型输出的“垃圾进,垃圾出”。“强安全”要把数据保护做起来,做好“数据防泄漏管理、访问严格控制、权限控制”为自己服务。

这些对于具有数据积累、复杂数据管理和系统开发的ISV(行业应用软件企业)会带来众多的业务机会,ISV可利用其具备的领域知识为行业客户提供大模型的能力迁移,实现模型能力与现有软件的能力集成和融合,其中利用领域知识为行业客户提供非结构化数据标注作为整个过程中的重点能力和关键步骤。

针对行业应用软件的半结构化数据的知识管理软件与垂直领域运行使用软件的增量需求,积累了丰富的领域参数模型和材料库的行业头部ISV有望成为当前AI新技术迭代应用中的主力,能为行业企业提供有效的数据标注处理及其后续交付应用等一系列垂直领域应用服务。中科软不仅在保险IT领域具有较强的市场竞争力,还覆盖非保险金融、政务、医疗IT业务、教科文卫等多个行业,具备以保险行业为代表的多个行业的领域知识积累和工程化经验,公司将充分抓住广业应用软件的发展方向,以半产品化的形式为客户从数据标注、模型选型与落地、工程化集成和通用平台工具的建设等方面为客户提供全方位的AI应用场景挖掘和解决方案落地服务,拓展增量业务,力争成为领先的广业应用软件和解决方案提供商。

在产品研发领域,公司基于Maas平台进行AIGC垂直应用的推进与实践,将行业参考模型与Maas平台建设进一步融合,提升基于海量数据的Maas应用服务平台能力及AIGC垂直领域行业知识平台、低代码AI助手等能力,并针对营销、理赔、保险产品管理、核保核赔和产品推荐等多场景研发,并围绕AIGC先行开展“开疆软件/产品底座的重构AIGC平台(Maas)及组织协同实施”、“行业应用软件的AI运维统一方案”为专题的研发技术交流会,推动AIGC研发成果的实际落地;同时加强与生态伙伴的合作,推进针对金融、医疗、政务等领域AIGC应用案例的落地方案。未来公司将争取不断提高人工智能相关业务收入的比例,为公司业务的发展开拓更广的空间。

在开发端,公司将积极将AIGC在辅助开发和代码自动化方面的能力应用到实际开发工作中,将行业参考模型与Maas平台建设进一步融合,持续提升低代码AI助手等能力,将“低代码”开发模式与客户复杂系统构建的过程中,缩短了部分项目的开发周期。

4. 美国近期贸易政策修正全球供应链格局,在此背景下,贵司是否考虑对海外客户国产替代软件的需求提升?在东南亚、中东等“一带一路”市场的拓展中,关键因素是否构成战略性机遇?

答:公司对国际市场和竞争对手,为保险行业客户提供各类信息化产品和服务,公司自2010年开始便布局海外市场,目前客户覆盖东南亚、东亚、南亚等多个国家和地区,对于金融软件行业出海,我们认为国内企业已在多个市场场景中积累了丰富的产品及解决方案,中国金融的软件开发能力在全球范围内具备竞争优势,未来公司将继续加强国际化战略的开拓,力争实现海外业务的进一步发展。

公司的大陆以外业务受关税因素影响较小。

5. 大模型一体机厂商竞争日趋激烈,贵司“厂商通过”开疆即用”方案降低部署门槛,请问贵司在大模型推理一体机领域的技术储备情况?是否已形成面向垂直行业的智能体解决方案(如金融/保险/医疗领域Agent)?

答:公司与算力厂商合作,先后推出针对医疗行业、保险等垂直领域AIGC应用的软硬一体联合解决方案。例如,2025年3月,在华为与共同合作伙伴大亚25S模型,公司与华为共同发布保险行业AIGC应用联合方案,通过构建保险行业生态知识库体系,将AIGC融入理赔咨询、渠道运营、产品推荐及业务运营等多方面,为保险行业用户提供丰富、智能化的场景,便于快速接入和整合AI应用,使业务实现降本增效。同时该方案为一体机与云的算力平台,实现AI运营网络的快速建设,为保险行业数字化创新发展提供高效解决方案。

6. 公司近期盈利水平如何?贵司近年来业绩增长平稳,一季度业绩与净利润双双下降甚至毛利率出现大幅且出现明显净利润大幅下跌亏损的原因?公司计划采取哪些具体措施扭转业绩颓势?公司研发投入创新投入及研发投入对公司业务发展的有何促进作用?

答:2024年公司全年实现营业收入6.671亿元,同比增长15.9%;实现归属于上市公司股东的净利润3.55亿元,同比下降45.76%;2025年第一季度,公司实现营业收入1.235亿元,同比下降4.08%,净利润亏损91600万元。

公司2019-2023年软件营业收入从39.86亿元增长到2.60亿元,2024年以来受市场环境影响,部分客户IT投入减少,导致公司软件收入减少,毛利率降低,利润降低,公司正努力加强内部管理和主营业务开拓,提升经营质量,扭转业绩下滑趋势。

公司一方面积极应用AI赋能,ITERS17系统建设带来的增量业务机会,不断提升新的产品和服务,促进保险IT业务整体提升;积极加强非保险IT领域业务开拓和降本增效业务的规模提升,提高主营业务毛利率水平;加强与生态伙伴的合作,推出更多基于客户技术创新和应用方案,在保障存量客户粘性的同时,努力开拓新客户;另一方面,从内部管理看,公司将加强成本管理和现金流管理,优化绩效考核体系,提升员工积极性和创新能力。

未来公司将继续加强研发和创新对于业务开拓的支撑作用,提升新技术应用能力,产品技术服务能力,打造“咨询+产品+实施”三位一体的发展模式。

7. 请问公司是否有提高市值管理水平的近期规划?

答:公司一直以来积极响应监管号召,面向全体股东,持续进行现金分红,并于2022年为稳定股价实施回购方案。2025年公司响应监管号召,连续发布提质增效回购分红计划。未来公司将充分结合投资者回报,合理平衡和处理好公司自身稳健发展和回报股东的关系,努力提升投资者获得感。

8. 在软件行业,人才是企业发展的核心驱动力,公司是否积极推进股权激励计划?是否有清晰的股权激励方案规划?何时引入更多年轻有为的专业人才,为公司注入新活力,以更好地适应行业发展快速变化的节奏?

答:公司在不断完善管理规划、营销、实施技术和企业文化的基础上,加速人才队伍建设,强化人才的培养和培训,推进中高端管理人才引进,加大青年管理人才和高绩效优秀人才的培养,培养既懂技术,又懂经营管理的复合型人才。不断优化公司的工作环境,提高员工待遇和个人成就,继续探索多样化的员工激励手段,创造积极向上的企业文化,保证有业绩、有能力的业务骨干不断晋升。

9. 关于与头部企业竞争:同为软件行业企业,作为为民营企业已在全球科技领域占据重要地位,而中科软则有政府背书与科研资源优势,为何在市场影响力、技术成果转化等方面有较大差距?公司将如何弥补这些差距,实现超越与赶超?关于研发投入战略:当前软件行业技术创新日新月异,研发投入

费用率却长期低于行业均值,这是否意味着公司对技术创新的投入不足?在人工智能、云计算等前沿领域,公司如何确保自身技术竞争力,避免被市场淘汰?

答:公司将努力对标国内外优秀科技型企业,通过加大科技创新能力和主营业务开拓能力,不断提升自身竞争力,公司所处行业应用软件领域在人工智能浪潮下将迎来进一步发展契机,公司将努力提升自身产品及技术服务能力,为客户从数据标注、模型选型与测试、工程化集成和通用平台工具的建设等方面为客户提供全方位的AI应用场景挖掘和解决方案落地服务,拓展增量业务,力争成为领先的广业应用软件和解决方案供应商,打造“咨询+产品+实施”三位一体的发展模式。

公司基于成本/效益分析,合理开展研发投入,注重研发投入产出比。2024年公司根据技术发展态势和客户需求,重点针对行业参考模型、AIGC应用等多个重点方向进行研发,公司将努力提升自身产品及技术服务能力,进一步提升基于海量数据的Maas应用服务平台能力及AIGC垂直领域行业知识平台、低代码AI助手等能力,并针对营销、理赔、保险产品管理、核保核赔和产品推荐等多个应用场景研发,逐步推进更多行业应用软件和解决方案落地。

未来公司将进一步加强创新和解决方案智能化升级,保持较高的产品技术竞争力,不断提高人工智能相关业务收入的占比,为公司业务发展开拓更广的空间。

10. 关于业务拓展策略:公司在保险、保险等领域虽有布局,但市场份额与品牌影响力有待提升。面对激烈的市场竞争,公司如何突破现有业务瓶颈,实现差异化、高质量发展?是否有明确的市场拓展策略与实施路径?关于项目管控优化:随着业务规模扩大,部分项目出现交付周期延长、成本失控等问题。公司是否针对项目管理建立了全面评估与改进?未来将采取哪些措施提升项目交付效率与质量,降低运营成本?关于数据价值挖掘:在数字化时代,数据已成为重要资产。公司积累了大量业务数据,但尚未充分挖掘其价值。未来是否计划在技术、人才等方面加大投入,为公司创造新的利润增长点?关于数据合规:随着国内监管日趋严格,数据支持软件行业,公司却无法完全符合监管要求,是否存在数据对接不足或数据合规能力欠缺的问题?公司如何将合规加强与政府沟通,更好地把握数据合规实现快速发展?

答:公司将重点发力高附加值和高技术含量业务,提升产品成熟度,成为集“咨询+产品+实施”三位一体的综合性行业ISV。近年来我国的市场环境和客户需求快速变化,尤其是在数字化浪潮的推动下,技术应用不断深入,业务拓展与转型升级,带动我国企业或IT需求持续提升且处于动态变化中,且不同企业的需求具有其独特性和多样性,企业需要能够灵活应对市场变化的解决方案。在此背景下,ISV应具备产品力与竞争力,为企业提供一站式咨询及定制化整体解决方案的综合服务,满足企业多样化和动态变化的不同场景下的IT能力需求。“咨询+产品+实施”三位一体的ISV能具备代表性的软件产品形成差异化,又能通过咨询与客户与产品及服务形成协同,还能通过提供技术服务符合客户实际需求的问题,通过提供“咨询+产品+实施”的综合性服务,拓展在客户侧的垂直链长,提高客户粘性并提升价值。未来,公司将以客户为中心,在现有的“产品+实施”解决方案体系的基础上,进一步开展咨询顾问服务业务,提升技术服务附加值。

公司近年来持续开展募投项目,实施及质量控制等控制,提升软件开发效率,2024年在软件业务收入下滑的情况下,公司加强了成本管理,人工成本较去年同期有所下降,未来公司将继续加强内部管理,合作管理,项目质量管理,大型项目管理能力和项目执行监管管理。形成公司全部投入方式+类NGO的方式,强化“自助+公共基础设施”和“运行+自我知识赋能”,建立SDG的评估和监管体系。

公司将充分利用在保险及各行业积累的数据驱动及工程能力,打造通融“保险+”战略的产品生态,服务生态业务生态,抓住数据要素建设发展、低代码人工智能应用加速的历史机遇,与各类生态合作伙伴、运营商合作,“保险+”领域的拓展。2025年,公司将结合地域性金融新数据要素政策,关注“保险+”的地域特色业务与生态,在地区层面进行更多试点,针对更多场景进行尝试与开拓,通过利用技术手段提升保险行业与上下游企业之间的数据互通与业务协同,帮助保险行业实现更高质量的价值创造,力争开拓新的服务模式,从而带动公司商业模式的变化与改善。

公司将持续关注国家各类政策导向,积极把握相关行业的发展趋势和需求重点,充分利用行业的纵横生态,不断扩展已有生态,实现现有客户与上下游等相关行业客户的渗透发展和需求整合,加大业务拓展。

11. 你们行业本期财报披露股东回报?你们跟其他公司比如阿里的行业对比,贵司在股东回报方面?答:公司将持续关注未来股东回报,积极对标优秀企业,不断提升自身发展。

行业应用软件领域未来将受益AI,数据要素、国产化等多个因素驱动,产生更多增量需求和:(1) DeepSeek降低模型底座成本,有望推动AI的垂直领域应用,将拓宽行业应用软件的范围并利好头部ISV。

公司所处的行业应用软件领域在人工智能浪潮下将迎来进一步发展机遇。未来,AI在垂直领域的应用有望进一步推进,行业应用软件的边界将不断拓宽,进入广业应用软件阶段,公司将结合领域知识提升其行业应用软件,扩展行业应用软件的深度和广度,使其以新形态解决已有的痛点问题。针对广业应用软件中的半结构化数据的知识管理软件与垂直领域运行使用软件的需求,具备领域知识积累优势的头部ISV有望成为当前AI新技术迭代应用中的主力,在高端的复杂性业务领域,领域知识是垂直领域对大模型的应用逻辑的关键,行业头部ISV具备丰富的领域知识积累和业务模型,具备场景化的核心竞争力优势及软件规模化、工程化的实施经验。

(2)广业应用软件将为安全保险相关业务提供落地的重要载体,头部ISV在新技术与行业应用软件件的深度融合中将继续发挥优势

“强安全”为企业AI应用的一重要诉求,推动企业级AI应用从通用大模型转向本地化部署的垂直领域。本地化部署的垂直领域模型调用的“强安全”特性参照隐私计算技术的“可用不可见”基本原则,除结构化数据之外的非结构化、半结构化数据也需要相关安全要求,隐私计算技术需要更广泛的扩展领域,因此广业行业应用软件将成为隐私计算落地的重要载体。针对安全保险领域,除隐私计算技术之外,联盟链技术应用也可能进入大规模应用阶段,其关键点在于与行业应用软件的深度融合。拥有成熟行业应用软件能力的头部ISV在推动链技术与行业应用软件的深度融合中具备优势。

(3)美国行业产业升级加速全球供应链格局,在此背景下,贵司是否考虑对海外客户国产替代软件的需求提升?在东南亚、中东等“一带一路”市场的拓展中,关键因素是否构成战略性机遇?

近年来,我国IT产品在供应链领域与产品生态体系已初步成型,将为来自美国IT产品的加速替代提供有力的支撑。国产化将进一步推进以规模与行业级综合应用为牵引,驱动自主可控的信息技术软硬件基础架构体系构建,除了底层技术上的国产化升级换代之外,应用软件的国产化也在加速替代的进程中。2024年,公司在银行等行业大型客户的国产化项目中取得较大进展,未来随着行业国产化进程的加速推进,公司将继续推进IT国产关键应用软件开发、基础软硬件基础设施等相关工作。

(4)数据要素市场的持续发展完善将助力保险科技的新发展,为行业ISV带来数据共享及跨行业业务协同的需求

随着数据要素市场化配置改革的不断深化,未来数据资源将在更多领域释放潜能,为经济社会发展提供更强驱动力。行业数据要素的保险行业与服务新数据驱动了保险行业生态化建设的进程,为行业ISV带来了更多数据资产及跨行业业务协同的需求,在数据的流通和应用过程中,不同行业应用软件之间互操作的能力在增加,软件作为数据处理和流转的载体,发挥着至关重要的作用。随着保险行业对数字化、智能化转型需求的加速,行业应用软件和通用平台、高效的解决方案,支持保险行业与其他行业领域之间的数据共享和业务协同,同时也为行业ISV拓展自身业务领域,实现新商业模式与服务模式打开了更广阔的市场空间。

12. 公司之盈利有何利好?答:公司之盈利有何利好?

答:(1)人工智能浪潮下,广业行业应用软件发展带来的业务机会,AI在企业领域的运用,要满足“低成本、高精度、强安全”。未来,行业应用软件将在大模型的赋能下得以不断拓展技术的广度和深度,成为包含存量行业应用软件、半结构化数据的知识管理软件及垂直领域模型运行使用软件在内的广业应用软件。

对于具有领域知识、复杂数据管理和系统开发的ISV(行业应用软件企业)会带来众多的业务机会,ISV可利用其具备的领域知识为行业客户提供大模型的能力迁移,实现模型能力与现有软件的能力集成和融合,其中利用领域知识为行业客户提供非结构化数据标注作为整个过程中的重点能力和关键步骤。

(2)各行业数字化转型及国产化浪潮下带来的业务机会,在医疗、教育、数字文化转型工程,行业应用及信息信息应用等方面进一步增长,有利于公司在非保险金融、政务、医疗IT业务、教科文、能源电力、通信、交通等领域的业务开拓。

(3)数据要素市场的持续发展完善将助力保险科技的新发展,为行业ISV带来数据共享及跨行业业务协同的需求,有助于公司“保险+”战略的进一步落地实施。

(4)新客户需求提升,有利于公司“高附加值+高技术含量”业务的发展提供机遇。公司将以客户为中心,在现有的“产品+实施”的解决方案体系基础上,进一步开展咨询顾问服务业务,提升技术服务附加值。

(5)海外市场业务机会。目前公司客户已覆盖东亚、东南亚、南亚等多个国家和地区,对于金融科技服务行业出海,我们认为国内企业已在多个市场场景中积累了丰富的产品及解决方案,中国金融的软件工程能力在全球范围内也具备竞争优势,未来公司将继续加强国际化战略的开拓,力争实现海外业务的进一步发展。

三、其他事项

公司2024年度暨2025年第一季度业绩说明会具体情况详见上证路演中心(<https://roadshow.sseinfo.com/>)、公司相关网站以及在上海证券交易所网站及指定信息披露媒体上刊登的公告为准,敬请广大投资者注意投资风险。

公司对本次说明会关注和参与公司发展的广大投资者表示衷心感谢!

特此公告。

中科软科技股份有限公司
董事会

2025年4月25日

证券代码:603962 证券简称:麦加芯彩 公告编号:2025-027

麦加芯彩新材料科技(上海)股份有限公司 首次公开发行部分限售股上市流通公告

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、准确性和完整性依法承担法律责任。

主要内容摘要:

● 本次限售股上市类型为首次发行,股票认购方式为网下,上市股数为4,665,600股。

● 本次限售股上市流通日期为4,665,600股。

● 本次股票上市流通日期为2025年5月7日。

一、本次限售股上市类型

根据中国证券监督管理委员会出具的《关于同意麦加芯彩新材料科技(上海)股份有限公司首次公开发行股票注册的批复》(证监许可〔2023〕1706号)核准,并经上海证券交易所同意,麦加芯彩新材料科技(上海)股份有限公司(以下简称“公司”)首次向社会公开发行人民币普通股(A股)股票27,000,000股,并于2023年11月7日在上海证券交易所主板上市。本次发行后,首次公开发行A股后总股本为108,000,000股,其中无限售条件流通股81,542,274股,占公司总股本的75.50%,无限售条件流通股65,427,262股,占公司总股本的24.50%。其中首次公开发行网下发行采用比例限售方式形成的限售股(包含包销限售部分)为542,274股,占公司总股份比例为0.50%,限售期为自公司首次公开发行股票上市之日起6个月,该部分限售股已于2024年5月27日上市流通。

截至本公告出具日,公司总股本为108,000,000股,其中无限售条件的流通股为33,220,800股,占发行后总股本的比例为30.76%;有限售条件的流通股为74,779,200股,占发行后总股本的比例为69.24%。

本次解除限售并上市流通的限售股为公司首次公开发行前已发行的部分限售股,共涉及2名限售股股东,分别是刘正伟、张华勇。本次解除限售限售的2名股东合计直接持有公司有限售条件股份数量为4,665,600股,占公司总股份比例为4.32%。由于公司于2024年1月9日至2024年2月5日股票收盘价连续6个交易日低于前收盘价调整发行价,刘正伟和张华勇所持有的股份在原定期基础上自动延长6个月,上述限售股锁定期延长至自公司股票上市之日起18个月。

除上述股份外,刘正伟、张华勇通过上海麦芯企业管理合伙企业(有限合伙)分别间接持有发行人972,000股及972,000股,该部分间接持有的股份锁定期到期日为2027年5月6日(非交易日顺延)。

二、本次限售股形成后至今公司股本总额及股本结构情况

公司首次公开发行A股发行完成后,总股本为108,000,000股,截至本公告出具日,公司总股本为108,000,000股,其中无限售条件的流通股为33,220,800股,占发行后总股本的比例为30.76%;有限售条件的流通股为74,779,200股,占发行后总股本的比例为69.24%。

本次上市流通的限售股属于上述首次公开发行前已发行股票形成的限售股,自公司首次公开发行股票限售股解除锁定后至本公告披露日,公司未发生因分配、公司并购重组等导致股本发生变化的情形。

三、本次限售股上市流通的有关承诺

本次解除限售并上市流通的限售股为公司首次公开发行前已发行的部分限售股,根据《公司首次公开发行股票并在主板上市招股说明书》,本次限售股上市流通的有关股东的相关承诺如下:

直接持有公司股份的股东刘正伟、张华勇承诺如下:

“一、自发行人在股票上市交易之日起十二个月内,本人不转让或委托他人管理本次发行前本人持有的发行人股份(包括由该部分派生的股份,如送红股、资本公积转增等,下同),也不由发行人回购该部分股份。

二、本人所持发行人股票在锁定期满后两年内减持股份的,减持价格不低于发行价(若发行人股票在

2025年4月26日

麦加芯彩新材料科技(上海)股份有限公司董事会

2025年4月26日

2025年4月26日