

证券代码：688157

证券简称：松井股份

## 湖南松井新材料股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：2023-011

<b>投资者关系活动类别</b>	<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
<b>时间</b>	2023年11月9日      10:00-12:00 2023年11月10日      9:00-11:30
<b>地点</b>	公司行政楼四楼会议室
<b>参会人员/单位</b>	创金合信基金、红华资本、鑫瀚资本、银杏资本、浙商证券、长青藤资管、博深实业、安信证券
<b>上市公司接待人员姓名</b>	董事会秘书：周欢 证券事务代表：司新宇 投资者关系管理：廖子贞
<b>投资者关系活动主要内容介绍</b>	<p><b>1、请问公司未来的发展战略是什么？有哪些具体的战略举措？</b></p> <p>答：公司制定了“三横三纵”的战略发展规划：在纵向业务布局方面，积极拓宽高端消费电子、乘用车、特种装备三大业务领域，即做强做精3C高端消费电子核心业务，夯实发展根基；发展壮大乘用车（涵盖汽车零部件涂层、后市场涂层、原厂漆涂层市场）重点业务，适时进军特种装备（涵盖航空航天、海洋装备、轨道交通等）领域。在横向产品体系方面，打造“涂料、油墨、胶黏剂”多类别、一体化的新型功能涂层材料产品平台，持续满足下游客户基于不同基材、固化方式、涂层性能、环保标准的功能型涂层产品需求，增强客户粘性，提升竞争优势。</p> <p>在具体战略落地层面，一是采用“技术+创新”双驱动策略。公司</p>

多年来坚持自主创新,相继成功研发出如系列有机硅手感涂料、系列PVD涂料、系列水性涂料等一大批具有国际领先技术水平且极具市场竞争力的产品。二是坚持差异化竞争策略,打造标杆产品引领行业发展。公司始终以满足客户需求为导向,通过与终端品牌客户开展双向交互式研发、“定制化柔性制造”模式,为客户提供涂料、油墨、胶黏剂等多类别系统化解决方案。三是与众多战略合作终端客户携手共树行业标杆,引领新型功能涂层材料向定制化、高综合性能、系统服务方向快速发展,稳固保持和提升公司行业领先地位。

## **2、请问公司所处的涂料行业有哪些进入壁垒?**

答:与其他涂料板块相比,公司所处的新型功能涂层材料主要行业特点是准入难度大、技术门槛高,具备显著的行业门槛和客户粘性。

其一是准入门槛方面,进入高端消费类电子和乘用车供应链需完成“终端认证”+“模厂认证”的双重认证。具体进入流程包括终端客户需求获取、终端客户样板报送、终端客户供应商认证、模厂实验室小试、模厂生产线中试等多个阶段,整个进入过程通常需1-4年。由于涂层材料品质直接影响下游产品品质,下游客户更换供应商成本高、风险大,其通过认证的供应商一般不会轻易更换。其二是技术壁垒方面,高端消费类电子领域具有产品迭代周期短,创新质量要求高的特征,该特征要求产业链上所有环节必须保持高质量的创新成果和快速的创新节奏。尤其是科技创新的快速发展,新基材的迅速迭代,对新型功能涂层材料应用提出了新的挑战,这就要求企业必须通过持续的研发投入和技术更新,不断满足消费者对终端产品新质感、新视觉、新体感的需求,从而为用户营造最佳的使用体验。

## **3、请问公司高端消费电子业务发展情况如何?如何看待未来几年消费电子的发展趋势?**

答:公司一直以来聚焦高端消费电子业务领域目标市场,持续精耕细作。2023年1-9月,高端消费电子领域共实现营业收入34,020.25万元,同比增长1.54%,其中第三季度实现营业收入14,009.49万元,同比增长20.06%,环比增长12.04%;手机及相关配件、笔记本电脑及相关配

件业务在第三季度均保持同环比双增长态势。

经过多年发展，传统消费电子行业已逐步进入成熟阶段，但高端消费电子涂层领域是个百亿级规模的市场，公司消费电子涂层业务仍然具有增长空间。当前消费电子产业链公司都在不断寻找新的突破点，产品差异化、品质高端化等深层次需求也日益增多，这些都在引领新型功能涂层材料向定制化、高综合性能、系统服务方向快速发展。公司深耕高端消费电子涂层领域多年，凭借过硬的技术实力和产品服务，已建立良好的市场口碑，积累了行业独特的竞争优势，有望不断拓宽业务合作边界，获取更多市场份额。

**4、在乘用车业务领域公司分别与哪些客户合作？取得了哪些新突破？**

答：乘用车业务领域，公司已供应或进入客户体系的核心客户包括：北美T公司、比亚迪、蔚来、理想、吉利、广汽、上汽通用五菱、小鹏、一汽红旗、法雷奥、延锋国际、敏实集团、新泉股份等国内外知名整车及汽车零部件供应商。

经过多年的持续精耕、深耕，公司不仅成功打造了以蔚来系列车型为代表的多个内饰涂层应用行业标杆，更是通过创新差异化的发光保险杠涂层解决方案开创了电动汽车家族化脸谱的设计先河，实现了“从内饰到外饰”、“由小件到大件”的重要转折和突破。

**5、车身漆、修补漆有什么新进展吗？**

答：公司正在积极打造以树脂、色浆等为支撑的汽车原厂漆和修补漆研发体系，目前正在按照项目开发周期和研发计划有序推进中。

**6、公司当前研发人员配置和研发投入分配情况如何？**

答：公司聘请了来自全球多名在新材料研发方面的资深专家，以老带新，构建了梯队化的研发人才队伍，培育了一支研发经验丰富、自主研发能力强的高素质研发队伍。

匹配于公司未来战略发展规划，目前在研发费用投入上全部集中于三大业务领域。其中消费电子板块在确保创新力的同时，研发费用占比在逐步降低；而乘用车业务板块作为第二战略增长曲线，随着其近两年的快速发展，与之配套的相关研发投入占比短期仍在加大中；第三部

	<p>分即围绕新能源汽车、航空航天等新兴行业发展趋势及技术动态，前瞻性开展的如动力电池绝缘涂层、电致变色等多项创新型战略涂层项目的技术研发。这是公司在铸就技术平台优势过程中需要预先投入的一部分，也是未来支撑公司中长期发展的重要引擎。</p> <p><b>7、越南公司业务进展怎么样？</b></p> <p>答：为更好地参与市场竞争，公司以松井越南为据点设立生产和营销基地，辐射东南亚及印度市场，从而更快速响应终端、模厂等下游市场客户需求。作为公司加速海外市场开拓的一个重要举措，越南工厂已于2023年4月中旬正式开业，目前已经成功取得新客户、新业务突破。</p>
附件清单（如有）	无
日期	2023年11月12日