

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：2024-001

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
时间	2024年1月11日 10:00-12:00 2024年1月11日 14:00-16:00 2024年1月12日 10:00-11:00
地点	行政楼四楼会议室、电话会议
参会人员/单位	鹏华基金、长江资管、中金公司、德邦证券、东海证券、西南证券、长青藤资管、拾贝投资、聚力财富、福鸿达、Torito Capital
上市公司接待人员姓名	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
投资者关系活动主要内容介绍	<p>1、请问公司高端消费电子涂层业务未来主要增量空间在哪里？</p> <p>答：经过市场多年发展传统消费电子行业已逐步进入成熟阶段，但高端消费电子业务仍有较大增量空间。未来公司高端消费电子领域业务增量主要源于以下两大方面：一方面，因高端消费类电子终端产品品类丰富、产品更新换代速度快使得下游客户对消费电子产品差异化、品质化、高端化等深层次需求日益增多。公司将紧握高端消费电子领域新型功能涂层材料行业向定制化、高综合性能、系统服务方向快速发展的机遇，凭借过硬的技术实力和创新差异化的产品服务，深挖下游市场潜能，持续拓宽业务合作边界，如进一步提高在笔记本电脑及配件、可穿戴设备、</p>

智能家电等细分领域的市场占有率，从而获取更多的市场份额。另一方面，随着“涂料、油墨、胶黏剂”三合一产品体系的落地，以及公司在油墨、胶黏剂领域的持续发力和业务布局实现，有望为公司高端消费电子涂层业务带来新的业绩增量。

2、公司在乘用车涂层领域的发展情况及布局规划？如何看待后续发展？

答：近年来随着制造业重心向国内转移，以蔚来、理想、小鹏为代表的诸多新能源新势力汽车企业的蓬勃兴起，新能源汽车渗透率持续提升，这为国内新型功能涂层材料企业带来宝贵的历史发展机遇。公司凭借差异化竞争优势以汽车零部件涂层市场为切入点，经过多年的持续精耕、深耕，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，市场口碑与行业认可度日益提升。同时，公司也正在积极打造以树脂、色浆等为支撑的汽车原厂 OEM 和后市场涂层材料研发体系，有序推进项目开发和创新发展，为进军汽车原厂 OEM 和后市场涂层材料领域做准备。未来，随着新客户、新项目、新技术不断开发和储备，以及在手项目的相继落地与量产，有望为后续乘用车业务发展提供强有力支撑。

3、作为技术研发型企业，公司如何吸引高端人才加入？

答：研发人才是企业自主创新的动力源泉，公司高度重视研发人才的培养、积极构建梯队化人才队伍。一是在“栽好梧桐树”上下功夫。公司坚持以技术为导向，不仅储备了丰富的在研项目且覆盖领域广泛，能够吸引一批与公司愿景志同道合或致力于新型功能涂层材料行业技术研发的专业型人才加入，而且在科研平台搭建、高端专业人才引进等方面持续投入，在全国已建成“华东-华南-华中”三大研发技术平台的布局，充分利用所处地域丰富的技术资源和人力资源优势持续引进高层次人才及行业专家。二是“搭好黄金台”，通过配套一系列完善丰富的研发

	<p>激励、晋升机制，为研发人员提供一个充分展示自我、实现自我价值的平台与职业成长空间。</p> <p>4、可转债项目进展情况如何？</p> <p>答：公司可转债项目目前已获得上海证券交易所受理，后续尚需通过上海证券交易所审核并获得中国证券监督管理委员会做出同意注册的决定后方可实施。具体情况敬请关注公司后续有关公告。</p> <p>5、与国际巨头相比，公司有哪些方面的竞争优势？</p> <p>答：经过多年积累和沉淀，公司现已逐步发展为行业内少数几家在细分领域可与国际巨头同台竞争的新兴国际知名品牌企业，竞争优势主要体现在两方面：一是公司十分重视产品研发和技术创新。公司掌握的系列核心技术及相关产品均具有行业领先或行业先进性，通过不断的技术及产品创新迭代升级，能够持续满足下游终端客户多样化、个性化需求，从而树立良好的技术和产品口碑，赢得行业 and 客户的认可。二是公司建有全球化的营销服务网络，可快速响应客户需求。比如公司围绕核心终端品牌及重点模厂所在区域建立研发、生产、销售、技术服务机构，目前已在北京、河北、上海、江苏、广东、香港、台湾、广西、重庆、厦门等地建立了技术、营销服务中心，并在越南布局设点以辐射东南亚市场。国际化区位布局有利于公司快速响应全球终端、模厂等下游客户需求，以高质量的服务增强客户黏性。</p>
附件清单（如有）	无
日期	2024年1月12日