

证券代码：688157

证券简称：松井股份

松井新材料集团股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：2024-013

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9月18日、2024年9月19日、2024年9月20日
地点	公司会议室、电话会议
参会人员	国寿安保基金、易方达基金、平安基金、兴全基金、东方红资管、运周资本、杭银理财、重鼎资管、上汽顾臻、上海微牛、中信证券、诺安基金、泰康资产
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 投资者关系主管：吴丹婷
投资者关系活动主要内容介绍	主要交流问题及答复 1、公司高端消费电子业务未来的增长潜力？ 答：未来驱动公司高端消费电子业务增长的因素主要概括为两方面：一是因高端消费类电子终端产品品类丰富且更新迭代频繁，使得下游客户对个性化、品质化、高端化等系列功能涂层材料产品的深层次需求日益增多。公司紧握高端消费电子领域新型功能涂层材料行业朝向定制化、高综合性能、系统化服务方向发展的趋势，依托自身过硬的技术实力和差异化创新的产品服务，深挖市场需求空间，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、智能家电等其他细分市场的份额，扩大品牌影响力。二是公司积极推进“涂料、油墨、胶黏剂”三合一产品体系的落地，随着在油墨、胶黏剂领域的持续发力和业务布局逐步成熟，有望

为公司高端消费电子涂层业务带来新的业绩增量。

2、请介绍一下公司在乘用车领域的业务布局和发展规划？

答：在乘用车领域，公司依托在高端消费电子领域积累的技术优势和品牌影响力，通过差异化的竞争策略，将汽车零部件涂层市场作为切入点，实现了技术与市场的双重突破。公司不断加深与行业优质车企的合作，满足北美 T 公司、比亚迪、蔚来、吉利、延锋国际、敏实集团等汽车整车厂及零部件供应商的多样化、定制化需求，打造行业标杆产品，如为比亚迪多款畅销车型项目提供的内饰涂层产品，已进入比亚迪核心供应链体系；与蔚来系列车型合作的内饰涂层应用已获取市场广泛关注与好评。通过行业标杆产品及差异化产品，公司在汽车涂料行业市场认可度和影响力逐步增大。同时，公司积极拓展涂层产品在汽车零部件的应用范围，从内饰件涂层材料成功拓展至外饰件及其他部件，成功实现“由内饰到外饰”、“由小件到大件”路径突破。如公司发光保险杠涂层解决方案开创了电动汽车家族化脸谱设计先河，并已获得吉利某车型定点与量产；公司扰流板涂层解决方案顺利在比亚迪某车型量产；PVD 镀产品的核心技术在外饰件上成功推广，并在下游行业得到了广泛应用。

此外，公司积极围绕乘用车原厂漆、后市场修补漆领域开展布局，一方面通过持续多年坚持从源头技术创新，不断构建、完善全系列汽车涂料产品、技术体系建设，取得了一定的技术积累与研发成果。另一方面，为加速实现战略规划目标，公司已着手对接汽车原厂 OEM 涂料、修补涂料试点客户，为进军汽车车身涂料市场提前做好充分准备。

3、促使乘用车涂料终端客户选择国内涂料品牌的关键因素？

答：乘用车涂料是工业防腐涂料领域中最具挑战性的领域之一，具有验证周期长、技术门槛和市场准入门槛高的特征，被公认为是涂料行业皇冠上的明珠。从全球汽车涂料市场竞争格局来看，全球汽车涂料市场目前仍由国外涂料企业主导。近年来随着全球经济一体化分工体系的确立和汽车制造产业的转移，我国汽车产业快速发展，形成了种类齐全、配套完整的产业体系，现已成为全球汽车工业体系的重要组成部分。同时，在碳达峰、

碳中和战略下，以比亚迪、吉利、广汽、蔚来、理想、小鹏等为代表的一批新能源新势力汽车企业快速崛起，进一步带动新的国产化供应链体系发展，为中国涂料企业提供发展机遇。另一方面，由于新能源汽车更能承载“智能、网联”功能，更能满足年轻消费群体的需求，因此新能源汽车消费群体更偏向于年轻化，而终端年轻化消费群体对新质感、新视觉、新体感的驾乘体验等个性化需求日益增加，这为部分国内新型功能涂层材料制造行业尤其是技术领先型涂层材料企业提供了展示的舞台，他们可凭借深厚的积累和研发实力，创新研发出高性能乘用车涂料产品和工艺，以差异化产品和优秀服务能力为抓手切入新能源汽车领域。

4、公司产品在 AR/VR/MR 领域是否有应用布局？

答：在可穿戴设备领域，公司与下游诸多知名终端合作，携手打造了一系列行业标杆项目，如独家参与了北美消费电子大客户首款革命性混合现实（MR）产品——Vision Pro 多个部件涂层材料应用开发，并成功导入量产。此外公司还为 Microsoft、联想等 AR 智能眼镜提供了先进的功能涂层材料解决方案。鉴于人工智能、虚拟（增强、混合）现实等技术的日益普及和应用，公司也将不断扩大自身的竞争优势，加大在 AR/VR/MR 等可穿戴设备领域布局力度，以把握更多新的发展机遇。

5、公司撤回了可转债发行项目申请，是否会影响后续汽车涂料及特种树脂项目实施？

答：基于当前资本市场环境发生较大变化，结合当前宏观政策环境、公司自身经营发展等诸多因素，经与相关各方充分沟通及审慎评估后，公司决定终止本次可转债融资计划。“汽车涂料及特种树脂”项目既是对公司现有乘用车业务的补充与延伸，亦是丰富产品结构、提升生产品质以及实现关键原材料自主可控的重要部署，对公司的整体战略实现具有广泛而深远的意义。后续公司将调整融资策略，以自有或自筹资金方式继续有序稳步推进该项目建设，本次终止可转债事项不会影响公司乘用车业务发展战略的落地与实施。

6、公司在特种装备领域的战略部署和未来发展蓝图？

	<p>答：特种装备（涵盖航空航天、海洋装备、轨道交通等）领域是公司确定的第三战略发展路径。其中，在航空航天这一技术壁垒极高的细分市场，全球航空涂料市场呈现高度集中的态势，PPG、宣伟、阿克苏诺贝尔、美凯维奇等国际巨头占据了超过 90%的市场份额。近年来公司致力于加强航空航天相关涂层技术的研发和产品储备，已成功获得 TUV 德国莱茵颁发的 EN9100 航天航空质量管理体系认证证书，航空飞行器相关涂料项目进入适航认证阶段，这为公司进军航空航天、低空经济等战略性新兴产业打下了一定基础。</p> <p>7、公司在人才队伍建设、储备方面采取了哪些措施？</p> <p>答：新型功能涂层材料领域属于典型的技术密集型产业，行业技术人才引进、培育工作至关重要。公司始终重视技术人才队伍建设，在长期发展中形成了完善的人才引进、培养和激励机制，建立了多层次、多结构、梯队合理的人才队伍。一是实施人才强企战略，以全球化视野引进多名在新材料研发方面的资深行业专家、高层次科研人才，以老带新，构建梯队化研发人才队伍。二是持续打造利于人才、专才潜心研究、干事创业的“培养皿”和“孵化器”，如分别在上海、广东、湖南设立研究院，搭建“华东-华南-华中”三大主要研发技术平台，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的同时，满足各类高层次人才的实际需求。三是全方位、多维度综合施策，提升团队凝聚力，保持团队稳定与创新活力。如举办技术年会、组织行业内外专家交流互动等形式共同分享最前沿的创新成果，为员工提供多样化学习机会，营造“积极向上、不断进取”的氛围。四是建立长效激励约束机制，包括配套一系列完善科学的薪酬管理体系、晋升机制、常态化的股权激励机制。</p> <p>风险提示：以上如涉及对行业预测、公司发展战略和经营计划等相关内容，不能视作公司或公司管理层对于行业、公司发展或业绩的承诺和保证，敬请广大投资者注意投资风险。</p>
附件清单	无
日期	2024 年 9 月 23 日