

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：2024-016

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10月28日、2024年10月29日、2024年10月30日、2024年10月31日、2024年11月1日
地点	线上会议
参会人员	汇添富基金、安信基金、中银基金、富国基金、申万菱信基金、中邮基金、华夏久盈、国寿养老、华泰资产、阳光资产、东方红资管、国盛证券、方正证券
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、如何看待公司在消费电子领域的未来增长潜力与空间？如何进一步开展布局？ 答：高端消费电子涂层是百亿级规模的市场，公司高端消费电子业务未来仍然具有广阔的成长空间，我们将重点围绕以下几方面进行布局： 一是把握行业发展新机遇，持续加强与下游头部终端客户的合作深度。当前消费电子行业正处在企稳回暖、AI 带动行业创新周期来临和巨头新品催化不断的三重拐点。尤其是 AI 的融入不仅带来了性能的飞跃，有望引领新的换机潮，同时也催生了一系列新的增长点。对公司所处的新型功能涂层材料行业而言，随着算力需求的提升，AI 设备的能耗、散热等问题凸显，

为了更好地保护其他器件的正常工作，正在衍生出诸多新的功能涂层材料需求和创新应用机会。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高效的服务响应机制，赢得了核心战略客户长期信赖，与众多全球知名终端客户建立了稳固且深入的业务合作关系，公司将积极发挥技术领先优势，紧跟下游头部终端客户需求，保持行业领先优势，获取更多新的发展机会。二是多措并举，做好新客户、新市场、新业务的开发，积极拓宽产品应用边界，进一步提升在笔记本电脑及配件、可穿戴设备、智能家电等细分领域的市场占有率。三是积极补齐“战略拼图”，推动“涂料、油墨、胶黏剂”三合一产品体系的全面落地，尤其在油墨及胶黏剂领域不断渗透、发力，多轮驱动公司消费电子业务的长远健康发展。

2、在乘用车领域，公司采取了哪些策略以应对市场竞争？

答：随着汽车产业步入全新发展阶段，新能源汽车行业展现出“消费电子属性”特征，成为人们除了居住和工作空间外的“第三生活空间”。在此背景下，消费者对新质感、新视觉、新体感的驾乘体验等个性化需求正日益增加，这为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。为有效应对下游市场变化趋势，更好地参与市场竞争，公司主要采取差异化策略以汽车零部件涂层市场为切入点，致力于在技术创新与客户服务上双管齐下，打造独特的竞争优势。在技术层面，公司立足于行业客户需求，交互式研发创新型产品，比如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；PVD 镀产品核心技术在外饰件上成功推广，并在下游行业得到广泛应用；针对智能驾驶发展新趋势，与华为系主机厂建立战略技术合作，成功开发透雷达波 PVD 镀系统解决方案，公司市场口碑与行业认可度正日益提升。在客户服务层面，公司构建了高效的快速响应机制，并围绕核心终端品牌及重点模厂所在区域建立全方位营销服务网络，以高效满足下游终端个性化、多样化市场需求。凭借过硬的技术实力与优秀的服务能力，最终赢得终端客户的广泛认可与信赖。

3、动力电池绝缘涂层项目的最新进展？

答：历经三年多的技术沉淀与打磨，全球首创中国首发的材料、工艺设备一体化电芯绝缘 UV 喷墨打印样板工程如期完成交付，进入现场调试阶段，

行业头部示范效应持续释放。基于样板工程效应，具有更高材料安全性能、更高性价比的数字化涂层系统解决方案正逐步被下游市场认可，国内外多家新能源动力电池客户正和公司展开深入交流，该项目成果开始进入商业化规模应用阶段。

4、公司在高低空经济领域的布局和进展？

答：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，为进军航空航天、低空经济等战略性新兴产业做好准备。“低空经济”作为战略性新兴产业，与公司发展战略相契合。公司正积极把握行业发展机遇，有序推进相关业务布局与合作，目前已与国内某 eVTOL 飞行器制造商达成战略合作，共同开展通用航空器（eVTOL）功能涂层材料的研制开发与行业标准制定。

5、公司越南工厂的最新进展？

答：公司越南工厂从去年正式启动以来，已顺利过渡到稳定运营阶段。今年上半年，越南工厂已实现本地化生产和供应。在团队构建方面，公司持续投入资源进行人才的培养和选拔，目前技术及市场团队已基本成型。整体来看，越南工厂运行状态良好，符合公司的战略预期，为公司全球化布局和业务拓展奠定了坚实基础。

6、油墨、胶黏剂产品的发展规划？

答：油墨和胶黏剂是公司三合一产品体系中的重要组成部分，一直是公司战略规划布局中的重要一环。

在油墨领域，公司近年来致力于新技术、新产品的研发与储备，取得了较好成果，具体而言，公司的 AF 产品、烧结油墨、集成电路用功能涂层等打破既有的行业竞争格局，开始进入行业头部客户供应商体系；车载一体黑等汽车用功能涂层材料顺利通过客户全面测试，开始批量供货。这些成果都具有独特的竞争优势，可对未来业绩增长形成良好支撑。

在胶黏剂领域，公司正在积极构建资源，将适时通过整合内外部资源的方式，实现公司战略规划目标。

7、与国内外同行相比，公司在技术研发上有哪些优势？

答：公司的技术研发优势主要体现在三个方面：一是拥有获取大量参与行业头部客户前沿项目的交互式研发机会，这对技术研发型企业而言是第一要件。公司深耕新型功能涂层材料行业，凭借领先的技术和快速响应客户需求的能力，与诸多终端品牌客户建立了双向交互式的研发信息共享机制，有助于获得并抓住大量参与头部客户项目前期研发机会。二是具备扎实的“软件”研发能力和“硬件”基础。公司多年来坚持高比例的研发投入，不仅培育了一支研发经验丰富、自主研发能力优秀的高素质研发队伍，而且配置了业内先进的研发、检测、分析设备，能够全方位模拟客户产品使用场景，保障研发输出与客户需求的一致性。比如公司推出的镭雕、丝印、涂装等突破性创新或颠覆性改变的工艺技术，都是在公司内部验证、完成通过后才推向市场，这样就大大节约了下游客户的资源，为公司与客户长期合作奠定了坚实基础。三是快速灵活的研发机制，相比于国外巨头企业而言，公司的研发机制更加专注、简单、灵活，这种机制使得公司在种类繁多的功能涂层材料行业中更具优势。

8、根据最新披露的财务报告，公司第三季度的研发费用率开始呈下降趋势，请问公司未来研发将如何布局和规划？

答：作为一家以技术研发为核心、以技术创新持续推动发展的企业，公司将宝贵的资源重点投放在了研发上。一方面，公司深知在所处的新型功能涂层材料行业中，我们当前的技术积累与国际头部企业尚存在客观差距，因此我们制定了“长期主义”的企业发展战略，旨在通过持续的技术创新和研发投入，逐步增厚自身的技术壁垒和竞争优势。未来公司将继续坚持以技术的松井为定位，着力提升研发团队创新动能，强化研发平台建设管理，以不断保持行业的技术领先优势。另一方面，为进一步提升研发费用使用效率，公司积极推进研发项目科技创新及成果转化。当前，公司前期储备的部分重要战略研发项目/成果正陆续进入收获期，伴随后续相关新产品规模化效应的不断释放，预计公司整体研发费用率将呈现平稳下降趋势。

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。
附件清单	无
日期	2024年11月1日