

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：2025-002

投资者关系活动类别	☒ 特定对象调研 ☐ 分析师会议 ☐ 媒体采访 ☐ 业绩说明会 ☐ 新闻发布会 ☐ 路演活动 ☐ 现场参观 ☐ 其他
时间	2025 年 5 月 8 日
地点	线上会议
参会人员	富国基金、华夏久盈、高毅资产、广发基金、泓德基金等，详见附件（一）
上市公司接待人员姓名	董事长、总经理：凌云剑 副总经理、董事会秘书：熊开阔 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	2024 年度暨 2025 年一季度基本情况介绍： 回顾 2024 年年报，公司就以下四点进行重点报告： （1）销售收入、利润规模创近三年新高 2024 年公司经营业绩稳健增长，实现营业收入 74,552.65 万元，同比增长 26.41%；实现利润总额 9,278.46 万元，同比增长 8.26%；实现归属于上市公司股东的净利润 8,639.55 万元，同比增长 6.52%。 （2）竞争优势与产品力构筑了高毛利基础 2024 年，公司综合毛利率 48.85%，维持在高水平。公司长期积累的优质客户资源、稳固持续的客户合作关系、有竞争力的产品矩阵和强大的研发成果转化技术实力，共同构筑了高毛利基础。 （3）规模效应逐渐显现 随着公司营收规模的持续扩大，规模效应逐渐显现。首先，研发费用率开始下降，2024 年公司研发费用占营业收入的比例为 14.14%，较 2023 年度的 15.31%下降 1.17 个百分点；其次，剔除股份支付影响，管理费用率亦开

	始下降，2024 年度公司管理费用率为 10.31%，较 2023 年优化 0.11 个百分点。同时，公司通过成功举办全球技术峰会等进行了品牌建设方面的长线投入，以提升品牌势能，充分展示公司在新型功能涂层材料领域的最新研究成果与技术实力，销售费用同比增长 48.46%，为后续销售蓄力。 （4）业务开拓取得多点突破 具体各业务领域来看，2024 年，公司在高端消费电子领域实现营业收入 60,729.20 万元，同比增长 26.87%。这主要得益于：公司与北美消费电子大客户的合作持续深化，业务边界不断拓宽，产品品类从涂料延伸至油墨；以国内 H 大客户系列旗舰机项目为标杆，成功推动拓印等技术在小米、荣耀、OPPO、VIVO 等众多终端的全面拓展；AF 产品取得多个战略模厂客户认证并导入量产；准分子工艺初步开发成功并完成首个项目落地。 在乘用车领域，公司业务呈现强劲发展势头，实现营业收入 12,787.41 万元，同比增长 29.58%，其中第四季度单月收入突破 1,500 万元，整个季度实现营业收入 4,867.32 万元，同比增长 51.57%，环比增长 49.64%。公司构建了“品牌终端-T1-模厂”三层稳固且高效的营销架构，聚焦战略头部客户，凭借差异化竞争优势，持续深化与国内外知名整车及汽车零部件厂商的业务合作。 在特种装备等战略新兴领域，公司成功交付新能源电池行业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，并斩获多条标准线订单；在航空航天领域，公司持续推进与下游客户对接合作，目前适航认证已完成取样，进入产品交互式合作开发阶段。 2025 年一季度，公司实现营业收入 15,311.62 万元，同比增长 13.24%，连续 8 个季度保持同比增长势头。其中，在高端消费电子领域，公司实现营业收入 11,253.73 万元，同比微增 0.37%，在乘用车领域，公司实现营业收入 3,796.76 万元，同比大幅攀升 78.17%，延续了 2024 年第四季度以来的强劲增长势头。 主要交流问题及答复： 1、请介绍公司在乘用车领域的业务进展情况？ 答：近年来在一系列的政策扶持以及市场需求相互作用下，我国新能源汽车产业已形成技术领先、体系完善、竞争力突出的发展格局。根据中国汽车工业协会统计，2024 年我国新能源汽车渗透率已达到 40.9%，发展进程加速，带动上游新型功能涂层材料需求生态发生变化。在此背景下，公司
--	--

	乘用车涂料领域的业务在稳步推进中。 在客户端，公司已构建起“品牌终端-T1-模厂”的营销架构，凭借差异化的创新工艺、领先的技术优势、高效的服务响应机制，持续深化比亚迪、北美 T 公司、吉利、蔚来、理想、小鹏、华为、小米、延锋、敏实集团、新泉股份等国内外知名整车及汽车零部件厂商的业务合作。值得注意的是，以蔚来、小鹏、理想为代表的造车新势力预期将在 2025 年度推出多款重磅车型，有望进一步打开公司乘用车领域业务增长的空间。 在产品端，公司实现了“从内饰到外饰、从小件到大件”的突破，多个新产品系列逐步量产。特别是在扰流板、保险杠等外饰大件涂层材料市场，公司正在斩获多个客户、多个车型的订单。同时，公司积极推进汽车原厂 OEM 涂料、修补涂料等产品的客户对接与试点落地，为全面进军汽车车身涂料市场做好准备。此外，在新能源汽车动力电池领域，公司自主研发的 UV 绝缘油墨可用于提升电池在高电压及大电流情况下的绝缘性能，以及在复杂使用环境下的耐老化性能，有效规避电池外壳出现锈蚀造成漏液或击穿短路等风险，进一步提升电池的安全性和可靠性，目前，该产品新增下游锂电池平台公司客户认证，并获取量产新订单。 在销售端，随着公司获取乘用车领域战略客户的明星车型及项目数量的增加，2025 年一季度实现营业收入 3,796.76 万元，同比大幅攀升 78.17%，延续了强劲增长的势头。 2、随着乘用车领域业务规模的扩大，如何维持毛利率水平？ 答：公司将主要从产品竞争力提升和成本优化两个维度协同推进。一方面，公司致力于自主研发树脂、色浆等核心原材料，树脂是决定涂层性能和涂料成本的关键原材料，色浆则对汽车的美观和耐用性有着重要的影响，具备其自主生产能力不仅能有效强化产品性能优势，更能通过核心材料环节的成本把控为整体盈利能力提供支撑。目前，公司正积极构建涵盖乘用车零部件涂料、乘用车原厂 OEM 涂料、乘用车修补涂料的全产品线布局，随着这一布局的逐步完善，具有技术优势的差异化产品将逐步显现规模效应，进而推动整体产品结构的持续优化。另一方面，公司将持续完善从原材料采购到供应链管理的全流程成本管控体系，为维持毛利率水平提供保障。 3、公司在高端消费电子领域的发展规划？ 答：一是深化与头部战略客户的合作，进一步深耕存量市场。消费电子是经济活动中创新最活跃、影响最广泛的终端领域之一，伴随着下游高端消费电子产品的快速迭代和技术升级，新型功能涂层材料行业也进入创新升
--	--

	级阶段且市场需求显著增加。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，赢得了北美消费电子大客户等头部核心战略客户的长期信赖，并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。公司将紧跟下游头部终端客户需求，致力于在技术创新与客户服务上双管齐下，持续提升市场份额。 二是利用差异化的创新工艺，积极开拓增量空间。公司积极夯实产品“研发一代、储备一代、应用一代”路径，一方面以国内 H 大客户系列旗舰机项目为标杆，成功推动拓印等技术在小米、荣耀、OPPO、VIVO 等众多终端的全面落地，截至一季度末，公司与客户在进行交互式研发的拓印技术项目超过 25 个，是去年同期的 3 倍多；另一方面，积极拥抱创新与变革，率先推出准分子涂层材料解决方案，该方案凭借其卓越的 CMF 表现脱颖而出，有望成为创新的又一典范。基于头部客户的规模化应用经验，公司依托已形成的创新优势与技术积累，持续增强技术转化效率与效果，为开拓新客户群体、拓展新业务领域注入强劲动力，进一步巩固并扩大市场领先优势。 三是完善“涂料、油墨、胶黏剂”三合一产品体系，强化综合服务能力。在高端消费电子领域，除涂料产品外，油墨及胶黏剂产品等功能性涂层材料市场同样蕴含着巨大的潜力。目前，公司在与北美消费电子大客户的合作中，已成功实现产品线从涂料到油墨的延伸。后续公司将在油墨及胶黏剂领域不断渗透、发力，多轮驱动公司高端消费电子业务的长远健康发展。 4、请介绍公司动力电池绝缘涂层项目的未来发展前景？ 答：在技术层面，公司自主研发的电芯绝缘 UV 喷墨打印技术优势明显，粘接强度高、覆盖更加均匀、无遮蔽且精度高，可显著提升电池在高电压及大电流情况下的绝缘性能，同时在复杂使用环境下还兼具极佳的耐老化性能，能够有效规避电池外壳出现锈蚀造成漏液或击穿短路等风险，进一步提升电池的安全性和可靠性。 在商业化落地层面，2024 年公司成功交付新能源电池行业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，实现了电芯制造末端绝缘保护制程的突破性变革，更将一次性良率提升至 99%以上极致水平，具有重要战略意义。以此为契机，公司又成功斩获多条标准线订单，并开创性设计出电池水冷板打印解决方案，UV 喷墨打印数字涂装技术的商业化规模应用正逐步铺开。 在政策层面，工信部近期发布的《电动汽车用动力蓄电池安全要求》新国标明确要求电池系统需满足“不起火、不爆炸”及更高绝缘电阻标准，或
--	---

	将驱动市场对动力电池新的绝缘技术的需求从“可选”转向“必选”。 未来，公司将对电芯用绝缘 UV 喷墨打印项目持续升级迭代，构筑技术代差优势，同时深化客户合作形成强粘性，以确保在未来的行业竞争中持续保持先发优势。 5、关税政策变化对公司业务发展的影响及公司应对措施？ 答：面对全球贸易环境变化带来的不确定性，公司高度重视并将其视为市场格局重构的战略窗口期，围绕“攻守协同”策略实施系统化布局：在国内市场，公司重点聚焦乘用车涂层材料领域，依托深厚的技术积淀和针对性营销策略深化国产替代进程。根据《涂界》数据显示，目前我国乘用车领域涂料市场外资品牌市占率长期超 80%，特别是在乘用车车身涂料市场外资品牌市占率更是超过 90%。基于供应链自主可控的战略意义及成本优化考量，乘用车领域涂料市场国产替代正当时。在国际市场布局方面，一方面，越南工厂的战略价值逐步显现，目前已实现本地化生产和供应；另一方面，位于美国本土的技术与服务中心项目建设正有序推进，该中心建成后将用于新型功能型涂层材料的研究与开发、打样，并配套提供小批量生产、仓储、营销服务等综合功能，将强化本地化服务能力。 6、油墨、胶黏剂业务的进展情况及未来规划？ 答：油墨和胶黏剂是公司“三纵三横”发展战略的重要构成。在油墨业务领域，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，AF 产品、烧结油墨、UV 绝缘油墨等产品均获得下游客户认可并逐步导入量产。在胶黏剂领域，公司有结构胶、热熔胶、保护胶等成熟产品，同时，经过研发及引进团队，公司也已具有性能优异、系列完整的光刻胶产品体系，并可根据客户工艺要求进行定制开发，应用领域涵盖集成电路、发光器件、射频器件、分立器件、先进封装、微机电系统等。 2025 年，公司将依托涂料产品深厚的产业化积累，将烧结油墨、UV 绝缘油墨、一体黑油墨等油墨产品以及 PCB 阻焊油墨、IC 光刻胶、保护胶等胶黏剂产品持续推向市场，以满足下游市场对功能性涂层材料的多样化需求。 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	附件（一）
日期	2025 年 5 月 8 日

附件（一）

参会机构名单

序号	机构名称
1	富国基金
2	华夏久盈
3	高毅资产
4	广发基金
5	泓德基金
6	信达澳亚
7	汇添富基金
8	前海开源
9	华夏基金
10	博时基金
11	前海开源
12	交银施罗德
13	建信基金
14	长城基金
15	高盛公司
16	海创私募
17	弈宸私募
18	磐行资本
19	弘尚资产
20	鸿运私募
21	秋桐资产
22	长青藤资管
23	耕霖投资
24	崇山资本
25	凯联资本
26	华洲私募
27	长江证券
28	中信证券
29	华西证券
30	浙商证券
31	海通证券
32	华创证券
33	开源证券
34	东北证券
35	国金证券
36	国海证券
37	兴业证券
38	广发证券
39	申万宏源
40	方正证券

41	光大证券
42	国盛证券
43	东方财富证券
44	华福证券
45	西部证券
46	国联证券
47	中银国际证券
48	中金公司
49	华安证券
50	华源证券
51	Citi