

公司代码：688157

公司简称：松井股份



松井新材料集团股份有限公司
2025 年年度报告摘要

第一节 重要提示

一、本年度报告摘要来自年度报告全文，为全面了解本公司的经营成果、财务状况及未来发展规划，投资者应当到上海证券交易所网站（www.sse.com.cn）网站仔细阅读年度报告全文。

二、重大风险提示

公司已在本年度报告中详细阐述公司在经营过程中可能面临的各种风险，请查阅本报告第三节“管理层讨论与分析”之“四、风险因素”。敬请投资者注意投资风险。

三、本公司董事会及董事、高级管理人员保证年度报告内容的真实性、准确性、完整性，不存在虚假记载、误导性陈述或重大遗漏，并承担个别和连带的法律责任。

四、公司全体董事出席董事会会议。

五、天健会计师事务所（特殊普通合伙）为本公司出具了标准无保留意见的审计报告。

六、公司上市时未盈利且尚未实现盈利

是 否

七、董事会决议通过的本报告期利润分配预案或公积金转增股本预案

公司于2026年4月22日召开第三届董事会第十二次会议，审议通过了《2025年度利润分配及资本公积转增股本预案》，具体方案如下：

1、公司拟向全体股东每10股派发现金红利0.40元（含税）。截至本公告披露日，公司总股本156,431,080股，以此合计派发现金红利6,257,243.20元（含税）。本次利润分配金额占2025年度合并报表归属于上市公司股东净利润的31.04%。

2、公司拟以资本公积金向全体股东每10股转增2股，不送红股。截至本公告披露日，公司总股本为156,431,080股，以此合计转增31,286,216股，转增后公司总股本增加至187,717,296股（具体以中国证券登记结算有限责任公司最终登记结果为准）。

如在本公告披露之日起至实施权益分派股权登记日期间，公司应分配股数发生变动的，公司拟维持现金分配总额不变，相应调整每股分配比例；同时维持每股转增比例不变，相应调整转增股本总额。

该利润分配及资本公积转增股本预案尚须经2025年年度股东会审议通过后方可实施。

母公司存在未弥补亏损

适用 不适用

八、是否存在公司治理特殊安排等重要事项

适用 不适用

第二节 公司基本情况

一、公司简介

(一) 公司股票简况

√适用 □不适用

公司股票简况				
股票种类	股票上市交易所及板块	股票简称	股票代码	变更前股票简称
人民币普通股（A股）	上海证券交易所科创板	松井股份	688157	无

(二) 公司存托凭证简况

□适用 √不适用

(三) 联系人和联系方式

	董事会秘书	证券事务代表
姓名	熊开阔	司新宇
联系地址	湖南宁乡经济技术开发区三环北路777号	湖南宁乡经济技术开发区三环北路777号
电话	0731-87877770	0731-87877770
传真	0731-87877770	0731-87877770
电子信箱	zqb@sokan.com.cn	zqb@sokan.com.cn

二、报告期公司主要业务简介

(一) 经营情况讨论与分析

1、报告期内整体经营情况

2025年，全球宏观经济延续调整态势，地缘政治摩擦持续，供应链本地化、区域化重构加快推进。新型功能涂层材料行业竞争格局趋于分化：外资品牌凭借技术积淀持续占据高端市场，行业内同质化竞争加剧，整体利润空间承压。与此同时，新能源汽车渗透率持续提升、低空经济加速落地、AI终端设备迭代加速，为行业带来新的应用场景。

面对复杂多变的市场环境，公司坚定实施“单聚焦+多领域”发展战略，深耕高端消费电子涂层领域，持续加码乘用车、动力电池、固态电池、航空航天等战略性新兴赛道，稳步推进业务结构优化升级，增强整体发展韧性。报告期内，公司共实现营业收入72,213.48万元，同比下降3.14%；实现归属于上市公司股东的净利润2,016.17万元，同比下降76.66%；实现归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润1,175.06万元，同比下降85.13%。截至报告期末，归属于上市公司股东的所有者权益135,190.26万元，较期初增长2.28%，资产负债结构保持健康。

报告期内，尽管公司短期经营业绩承压，但各战略业务方向持续推进。乘用车领域业务实现营业收入21,569.20万元，同比增长68.68%，涵盖车身、零部件及后市场的汽车全域涂层解决方

案亦稳步推进落地。在动力电池、固态电池、航空航天等新兴应用领域，公司相关涂层解决方案已相继推出，并逐步进入下游客户验证或采购体系，相关领域布局持续深化。

2、重点工作推进情况

（1）主营业务深耕拓展，核心客户合作持续扩大

在高端消费电子领域，报告期内，公司主动推进客户结构优化，加强客户分类分级管理，聚焦优质战略客户资源，叠加部分重点项目节奏影响，公司相关业务经营业绩出现波动，营业收入同比下降 19.09%。面对短期经营压力，公司坚持以技术创新为核心，多维度强化市场开拓能力。一方面，持续深化与国内 H 大客户、荣耀、小米、北美消费电子大客户、Meta 及谷歌等核心客户的合作，积极挖掘新项目合作机会；另一方面，持续推进拓印技术、准分子技术等创新技术的迭代升级，加快下游市场推广及项目验证落地。同时，紧密跟踪 AI+终端、智能眼镜等新场景应用趋势，布局新业务增长点，拓宽未来发展空间。

在乘用车领域，公司进一步深化与比亚迪、吉利、广汽、蔚来、理想、小鹏、小米及岚图等主流车企的合作，切入更多车型供应链。报告期内，乘用车业务实现营业收入 21,569.20 万元，同比增长 68.68%，随着项目定点落地与量产持续推进，业务规模进一步扩大。产品布局方面，公司围绕 CMF 创新，持续完善覆盖汽车内外饰件、车身漆及售后修补漆的产品体系。报告期内，半透遮光黑+镭雕、特殊透光 PVD 镀+镭雕等核心工艺产品顺利应用于乘用车灯饰领域；外饰 PVD 镀技术凭借差异化优势，应用边界持续拓宽；保险杠产品完成试点试制，市场导入有序推进；车身漆、售后修补漆业务试点稳步推进。

在油墨产品领域，公司在巩固现有市场的基础上，持续推进新产品、新工艺的客户验证与市场导入，报告期内实现营业收入同比增长 79.79%。其中，高端消费电子领域，核心 AF 产品在主要战略客户产线稳定供货，并通过新工艺验证进入客户高端产品供应链；智能家电用烧结油墨依托与头部企业合作，实现规模化销售。乘用车领域，公司烧结油墨已进入北美 T 公司、奥迪等终端车型供应链；应用于前后挡风玻璃的设备和材料一体化解决方案进入关键验证阶段。在 PCB 领域，公司顺应行业数字化发展趋势，完成 PCB 字符喷墨打印用油墨的商业化应用。

（2）新兴领域全面布局，标志性成果相继落地

在新能源电池领域，公司首创的材料、工艺与设备一体化电芯绝缘 UV 喷墨系统化解决方案取得多项标志性成果，市场认可度进一步提升。截至报告期末，公司成功为全球电池头部企业复刻多条高速产线，标志着公司规模化、高标准交付能力正式形成，行业规模化落地瓶颈取得关键突破；依托无遮蔽数字涂装技术，有效解决传统包膜工艺痛点，公司助力小动力圆柱电池头部企业项目达成行业领先的一次性优率，树立品质与效率标杆；同时，与储能电池领域头部企业达成合作，顺利实现储能赛道业务布局。

在固态电池领域，公司依托 UV 数字喷印与涂层材料的核心技术积淀，创新推出全固态电池绝缘胶框打印设备与材料一体化解决方案，助力公司把握下一代电池技术发展机遇。报告期内，公司已完成全球电池头部客户的设备交付，并与客户紧密配合持续推进材料端迭代优化。

在航空航天领域，报告期内，公司部分涂层项目继取得 RFI 确认后，已按客户要求完成产品开发和试生产，即将进入工程鉴定阶段；自主研发的飞机内饰涂层材料解决方案，已对接关键厂商并启动产品认证工作。在低空经济领域，公司自主研发的应用于低空飞行器的涂层解决方案已完成终端客户喷涂验证，并获得多家 eVTOL 厂商认可，商业化进程再进一步。

（3）研发投入驱动创新，核心技术成果持续转化

2025 年，公司坚定践行“技术的松井”发展路径，研发体系紧密围绕公司战略目标，以高强度研发投入驱动核心技术攻关。报告期内，研发费用投入 11,252.10 万元，同比增长 6.71%，占营业收入比例达 15.58%。报告期末，研发人员 286 人，占公司总人数 33.14%，其中博士 10 人、硕士 31 人。同时，依托 APQR 体系强化研发全流程管控，优化研发运行机制，推动研发效率和成果转化实现双重跃升。报告期内，公司新增国家授权专利 50 项（其中发明专利 29 项、实用新型专利 21 项），进一步筑牢核心技术护城河。

在重点应用领域，公司持续强化技术创新，赋能应用突破，构建产品核心竞争力。其中，高端消费电子领域，水性 PU+UV 双固化涂料在穿戴类产品实现应用落地；有机硅涂层在 HNBR 基材上实现技术突破与规模化量产，为高要求应用场景提供了可靠的涂层材料解决方案。乘用车领域，精准聚焦外饰耐候、内饰体验、环保合规三大客户痛点，构建差异化技术壁垒，PVD 双镀膜、低反射哑黑漆、高耐候绒毛漆、内饰准分子等产品关键指标性能显著提升，满足头部车企严苛标准；同时，开发完成适用于主流保险杠素材的底漆、色漆、清漆全系列涂料产品并推出水性保险杠色漆，产品体系日益完善，为全面切入汽车保险杠市场奠定基础。战略新兴领域，产品布局持续深化，高性能 UV 绝缘油墨、固态电池极片用绝缘胶水系列产品不断迭代升级，构筑高技术壁垒，并在客户端实现交付。

在行业影响力与研发平台建设方面，公司制定了主动式标准策略，持续提升在动力电池与低空经济两大新兴领域的话语权，主持及深度参与行业标准、团体标准建设。报告期内，由全国涂料与颜料标准化技术委员会主导，公司牵头新制定的《动力电池和储能电池用紫外光（UV）固化涂料》行业标准已进入预研阶段，牵头制定的《动力电池电芯绝缘（UV）光固化涂料技术要求》团体标准已经由中国中小商业协会发布，并率先制定了《低空飞行器蒙皮涂料技术要求》企业标准，形成覆盖企业、团体、行业的多层次标准化布局。与此同时，2 名核心研发人员分别当选中国腐蚀与防护学会涂料涂装及表面保护技术专业委员会主任委员及委员，1 名核心研发人员当选全国金属与非金属覆盖层标准化技术委员会电镀与精饰分技术委员会委员，全国行业学术影响力持续提升。此外，松井上海研究院被认定为国家高新技术企业，标志着公司在研发平台建设与技术创新能力方面更上新台阶。

（4）运营管理精益提升，可持续发展体系深化建设

报告期内，公司以数字化建设、精益管理与组织变革为抓手，持续推进运营提质增效。在数字化建设方面，公司逐步打通各分子公司系统壁垒，推动信息流转标准化，有效提升跨部门协同效率。在精益管理方面，围绕供应链与生产环节持续深化协同管理，公司稳步推进车间及关键工序自动化改造，提升生产运营效能；健全供应商管理制度，增强供应链韧性与合规管控水平；强

化研发与生产环节的过程审核及质量管控，持续提升产品交付品质。在组织变革方面，公司系统推进以客户为中心的流程再造，全面梳理并优化主要业务流程，完善组织架构与岗位职责，建立健全任职资格标准、绩效管理体系及干部管理制度，推动公司管理模式向流程型组织转型，为长期高质量发展夯实管理基础。

在可持续发展方面，公司持续深化 ESG 管理体系建设，依托“董事会决策核心、管理层执行中枢、各部门落地主体”三级 ESG 治理架构，将环境、社会及治理理念融入日常运营，助力企业长期稳健发展。报告期内，公司严格遵循监管指引，开展双重重要性识别与分析，系统管理气候变化、供应链可持续、职业健康安全等核心 ESG 议题。公司已连续两年自愿披露《环境、社会和公司治理（ESG）报告》，信息披露透明度持续提高。公司的 ESG 评级实现显著提升：华证 ESG 评级由 B 级跃升至 AA 级，Wind ESG 评级由 BBB 级提升至 A 级。可持续发展实践获权威评级机构高度认可，为深化战略合作、提升品牌形象奠定坚实基础。

(二) 主要业务、主要产品或服务情况

1、主要业务

公司的主要业务是以高端消费电子、乘用车、特种装备领域为目标市场，通过“交互式”自主研发、“定制化柔性制造”模式，为客户提供涂料、油墨、胶黏剂等多类别新型功能涂层材料的系统解决方案。

新型功能涂层材料按照产品特性、用途等不同，可分为涂料、油墨、胶黏剂三大类；按照固化方式不同，主要分为热固化、UV 固化以及电子束固化涂层材料；按照溶剂种类不同，又可以分为溶剂型、水性、高固含、粉末涂层材料；按照应用领域划分，公司产品现阶段主要应用于高端消费电子领域的手机及相关配件、笔记本电脑及相关配件、可穿戴设备、智能家电等四类细分领域，以及乘用车的内外饰零部件领域。



2、主要产品

(1) 高端消费电子领域

在高端消费电子领域，公司聚焦目标市场深耕细作，与下游众多全球知名终端建立合作。目前，公司已成功供应或进入客户体系的核心终端客户包括：北美消费电子大客户、Microsoft、Google、Amazon、Meta、罗技、国内 H 大客户、荣耀、小米、VIVO、OPPO 等诸多国际知名的终端品牌。

①涂料产品

公司高端消费电子领域的主要涂料产品包括：PVD 涂料、触感涂料、外观涂料及其他功能性涂料。PVD 涂料包括镀钢、镀锡、镀铝和光学镀等产品系列，以 NCVM 技术为主，可实现塑料等基材的金属化效果，显著提升高端消费电子产品外观色彩和装饰效果且不影响信号传输；触感涂料包括硅胶涂料及手感涂料等，其中硅胶涂料手感滑爽柔韧，在硅胶基材、氟硅橡胶基材和 TPU 基材上有良好的附着力，耐磨性能优异，耐化学药品性能良好；外观涂料包括 UV、PU 等系列涂料，可用于塑胶、金属和复合材料基材上，实现多彩效果和高金属质感，具有高装饰性，高硬度抗划伤，高耐磨和高耐化性；其他功能性涂料包括 AF 产品、低反射率 PU 涂料、低电阻涂料、可剥胶 PU 涂料、抗菌、高耐磨、感光、感温涂料等，其中 AF 产品具备疏水疏油、高爽滑性、高耐磨性、持久抗污性、易清洁等优异特性。

同时，公司还开发了水性系列涂料，如水性 PU 涂料、水性手感涂料、水性 UV 涂料、水性高温烘烤涂料等，可应用于金属、塑料、皮革和复合材料等基材，具有良好的附着力、耐高温高湿、耐化学品和耐磨性能，且色彩丰富。水性涂料的 VOC 含量更低，更环保，符合国家的产业发展方向，可替代传统的溶剂型涂料。

②油墨产品

公司高端消费电子领域的油墨产品包括：保护油墨、装饰油墨、UV 喷打油墨。保护油墨产品具有耐强酸、强碱，抗喷砂等特性，在玻璃加工制程中起过程保护作用，提升玻璃切割良品率，防止玻璃擦伤、玻璃边缘减薄等；装饰油墨适配丝印、移印和喷涂等施工方式，具有遮盖率高、附着力强、印刷精度高、耐老化、耐黄变、高达因值等特性。其中，低 VOC 喷涂型油墨特别适用于 3D 等曲面玻璃的装饰、标识，且喷涂应用效率更高。

同时，公司还开发了水性丝印油墨和水性喷涂型油墨，应用于玻璃、塑胶和复合板材等基材上，具有附着力强，色彩丰富、易操作，遮盖力好和低 VOC 等特点。公司的水性喷涂型油墨可实现更低 VOC 排放，符合国家的产业发展方向。

公司高端消费电子领域涂层产品与解决方案部分应用示例如下：



(2) 乘用车领域

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，实现技术与市场的双重突破，已供应或进入客户体系的核心客户包括：比亚迪、北美T公司、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、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。

① 涂料产品

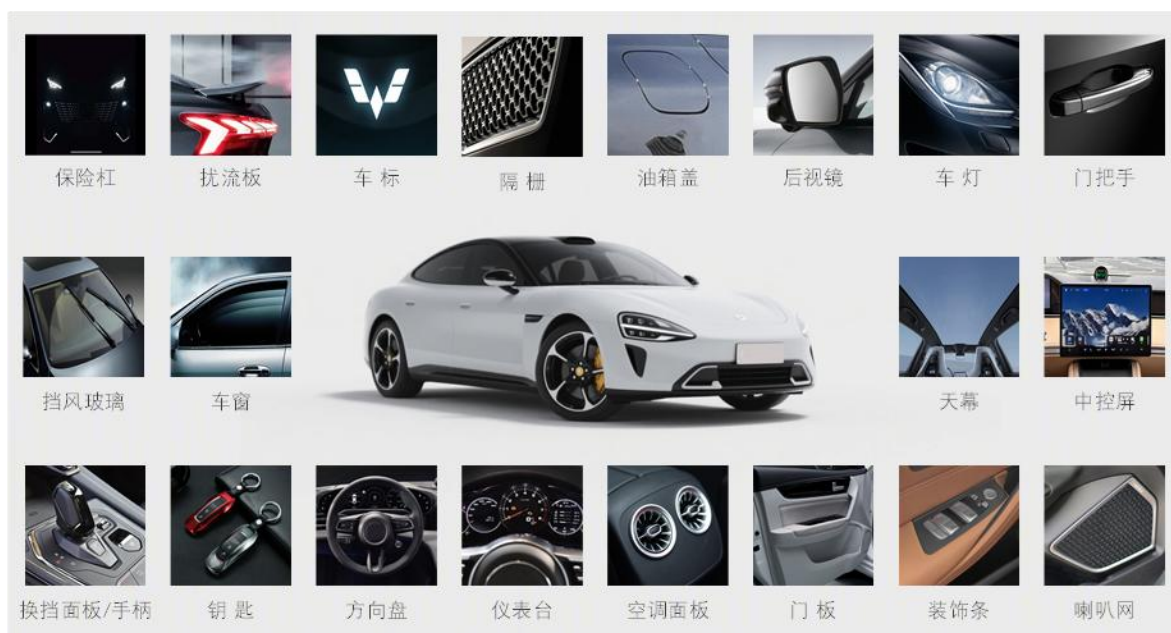
目前，公司乘用车领域的涂料产品主要包括：乘用车内饰件涂料、乘用车外饰件涂料。乘用车内饰件涂料主要用于汽车的内饰件表面，如仪表台、方向盘、喇叭网、装饰条等；乘用车外饰件涂料主要用于汽车的外饰件表面，如保险杠、扰流板、后视镜、油箱盖、车灯、车标等。公司的乘用车修补涂料、车身涂料也在稳步开发中。

其中，公司的汽车 PVD 涂料采用真空离子溅射镀膜技术，无污染、可替代高环境污染的水电镀（铬）产品，具有优异的附着力及耐水性、金属效果、高耐磨、耐大气老化、耐湿热老化等特性，同时可实现透光、透雷达波、色彩多样化等功能，可用于 PC、ABS、PP、金属等多种素材上，适用于汽车氛围灯装饰条、装饰圈、门把手、旋钮、出风口、方向盘、车标等内饰件，以及格栅、雾灯框、门外装饰条、后视镜装饰条等外饰件，提高产品的外观装饰与防护性能。

② 油墨产品

公司乘用车领域的油墨产品主要包括：保护油墨、装饰油墨、烧结油墨、UV 绝缘油墨。与其在高端消费电子领域的运用类似，保护油墨与装饰油墨起到过程保护及效果装饰的作用；烧结油墨是通过烧结工艺来实现固化和附着的特殊油墨，广泛应用于玻璃、陶瓷、金属等基材的表面装饰和功能涂层；UV 绝缘油墨是一种利用紫外线（UV）固化技术形成的绝缘防护的涂层，应用于电池系统组件的绝缘防护。

公司乘用车领域涂层产品与解决方案部分应用示例如下：



(3) 特种装备等战略新兴领域

围绕轨道交通、航空航天、海洋装备等特种装备领域，公司正以表面处理、功能涂层、胶黏剂等相关的前沿技术为研发方向，积极开展技术攻关和应用研究。

胶黏剂产品是公司“三纵三横”发展战略重要构成，广泛用于相关产品的器件保护、电气连接、结构粘接和密封、热管理、电磁屏蔽等场景，直接影响终端产品的性能表现、可靠性、生产良率及效率。目前，公司有结构胶、热熔胶、保护胶等成熟产品。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。依托深厚的UV数字喷印技术积累与持续创新能力，公司成功推出全固态电池绝缘胶框打印的设备与材料一体化解决方案，为行业带来革新性的工艺突破和显著提效能力。

(三) 主要经营模式

1、盈利模式

公司以高端消费电子、乘用车、特种装备领域为目标市场，采取“交互式”自主研发、“定制化柔性制造”的模式，为客户提供涂料、油墨、胶黏剂等多类别新型功能涂层材料的系统解决方案，对外销售相关产品实现业务收入。

2、研发模式

公司坚持以“交互式”自主研发为主、合作研发为辅的研发模式，进行技术的研发与产品的迭代。该研发模式具有以下特点：（1）与终端客户建立交互式研发信息共享机制；（2）在公司内部建立集成产品开发平台；（3）以公司为主体，各级工程技术中心为平台，联合供应商、高校和行业协会，有效整合社会资源，共同促进研发成果产业化。

3、采购模式

公司采取“战略采购、以销定采”的采购模式。

公司“战略采购”主要包括：（1）战略合作：公司与战略供应商签订《战略合作和长期采购协议》，共同开展项目技术研发，共享市场及技术开发信息；（2）策略采购：公司基于原材料市场供求及市场行情等因素，适时进行采购储备、集中采购，控制采购成本。同时，公司根据“以销定采”策略执行原材料采购，主要原材料包括树脂、金属颜料、溶剂和助剂等。其中，树脂、金属颜料为公司的核心原材料。公司与主要树脂供应商、金属颜料供应商采取了“长期框架合同+订单”的采购模式。

4、生产模式

公司主要按照“定制化柔性制造”的模式组织精益生产。

公司配置了业内先进的生产自动化控制及辅助系统，以及柔性生产系统，实现小批量、多批次定制化生产需求。针对下游客户需求的多样性和复杂性等特点，公司构建了涂料、油墨等多类别、一体化的新型功能涂层材料生产系统，一站式满足客户不同业务需求。

5、营销模式

公司目前主要采用直接销售模式进行产品销售。

高端消费电子和乘用车领域具有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相应的创新质量和节奏，“公司→模厂（→T1）→终端”构成产业链条上下游，相互之间形成一种共生生态关系。

模厂和终端、公司和模厂之间是直接供应关系，公司和终端之间是间接供应关系：（1）公司通过向终端提供新型功能涂层材料系统解决方案，获取终端的供应商资格，在终端许可下，向模厂提供特定项目所涉及的涂料、油墨等产品和基于模厂具体工况定制的工艺技术服务；（2）模厂通过竞标获得终端机型项目，完成相应产品制作后向终端交付成品；（3）终端派驻品质及工程技术人员到模厂监督并跟进产品制造过程。



公司建立了项目化运行机制，“一对一定制化”向客户进行深度营销。终端服务部门人员服务终端、模厂服务部门人员服务模厂，二者相互协同，执行公司“终端指引、模厂落地”的营销

策略，同步客户项目开发全流程，保证项目开发进度和质量，最终实现对终端和模厂两极客户的有效开发。

(四) 所处行业情况

1、行业的发展阶段、基本特点、主要技术门槛

根据国家统计局《战略性新兴产业分类（2018）》，公司所属行业是新材料产业之新型功能涂层材料制造行业。按照涂层材料应用领域划分，公司经营业务属于手机及相关配件、笔记本电脑及相关配件、可穿戴设备、智能家电等高端消费电子领域涂层材料，乘用车及其零部件涂层材料，以及轨道交通、航空航天、海洋装备等特种装备领域涂层材料。

(1) 高端消费电子领域

根据 QYResearch 调研团队最新报告“全球 3C 涂料市场报告 2025-2031”显示，预计 2031 年全球 3C 涂料市场规模将达到 12.8 亿美元。其中，亚太是全球最大的 3C 涂料生产市场，占有大约 82% 的市场份额，之后是美国和欧洲市场，二者共占有接近 15% 的市场份额。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。

① 创新活跃、影响广泛

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。技术创新是消费电子行业发展的核心动力。新技术的不断涌现和应用为市场注入了新的活力，对培育发展新质生产力、提升产业链供应链韧性具有强大支撑作用。

近年来，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进入创新升级阶段且市场需求显著增加。如硬件性能与功能的快速迭代使得智能手机、平板电脑等设备功耗大幅提升，高效散热涂层材料成为解决散热问题的关键；折叠屏手机和柔性电子设备的兴起催生了柔性涂层需求，传统刚性涂层无法满足可弯曲、耐磨损的要求，聚氨酯涂层、有机硅涂层等柔性材料受到广泛关注；AR/VR 设备的快速发展带动了光学涂层需求，防反射、抗眩光、耐磨涂层成为提升用户体验的核心材料；可穿戴设备的普及推动生物相容性涂层发展，要求材料需具备无毒、抗过敏、透气及防水防汗特性；笔记本电脑、平板电脑等设备的轻薄化发展，推动了对多功能集成涂层（如兼具高导热性和防眩光功能）的需求等。

② 技术门槛高

在高端消费电子等领域，新型功能涂层材料的开发面临着极高的技术要求。首先，新型功能涂层材料涉及高分子化学、有机化学、无机化学、胶体化学、表面化学与物理、流变学、材料力学、光学和颜色学等多个学科的综合应用，企业需要具备强大的多学科交叉与研发能力，通过整合不同学科的观点、方法和工具，才能在涂层材料的研发中实现创新突破。其次，由于该领域产品迭代迅速，市场需求不断变化，企业必须通过持续的研发投入和技术更新，快速响应市场对涂层材料的新需求。最后，高性能与稳定性是涂层材料在高端应用领域获得认可的关键因素。只有这样，才能确保涂层材料在复杂的使用场景中保持优异的表现，从而满足高端市场对产品质量的严格要求。

③客户粘性强

高端消费电子等领域对新型功能涂层材料的供应商有着极高的要求，客户粘性与供应商稳定性使得新进入者难以打破现有的供应链格局，而市场竞争与品牌影响力则进一步增加了新进入者的市场开拓难度。首先，由于涂层材料的品质直接影响下游产品的质量和性能，下游客户在选择供应商时极为谨慎，为了确保产品的稳定性和供应链的可靠性，一般不会轻易更换供应商。这种客户粘性使得新进入者难以在短期内获得客户的信任和订单。其次，市场竞争与品牌影响力也是新进入者需要面临的挑战。新进入者需要具备强大的品牌影响力和市场竞争力，才能市场中占据一席之地，而品牌影响力的建立需要长时间的积累和持续的市场投入，这对于新进入者来说是一个巨大的挑战。

(2) 乘用车领域

①市场规模大

根据 Astute Analytica 数据分析，得益于车辆产量的不断增长、涂料技术的进步以及市场对环保涂料需求的不断增加，汽车涂料市场将持续增长，预计到 2032 年，全球汽车涂料市场估值将从 2023 年的 195 亿美元增长至 284 亿美元。中国作为全球汽车涂料产销量最集中的区域，根据智研咨询统计，2025 年中国汽车涂料行业市场规模达到 293.8 亿元，同比增长 1.83%，市场空间广阔。

②准入壁垒高

乘用车涂层材料行业的市场准入壁垒较高，主要体现在技术标准、认证周期、供应链绑定和资本投入等方面。首先，与高端消费电子领域类似，进入乘用车领域的供应链，涂层企业亦需完成严格的“终端认证”和“模厂认证”双重认证流程，包括实验室性能测试、生产线适配验证及整车耐久性测试，部分合资车企甚至要求将喷涂后的整车送往特定环境进行长达一年的自然暴晒实验，再返回进行老化性能检测，整个认证周期通常需要 2-3 年，时间成本较高。其次，涂层材料需满足耐腐蚀、耐磨、耐候、抗紫外线、低 VOC（挥发性有机物）等严苛性能指标，尤其是高端乘用车对涂层的光泽度、色彩一致性、抗石击性等要求极为严格，而水性涂料、高固体分涂料等环保型涂料的推广进一步提高了技术门槛。再次，车企对涂层材料的质量稳定性要求极高，倾向于与长期合作的供应商绑定，品牌黏性使得新供应商进入供应链体系难度加大。最后，涂层材料的研发涉及树脂合成、配方优化、喷涂工艺等多个环节，需持续投入高额资金，认证过程中的测试设备、模拟产线建设等均需大量资本支撑。

③国产替代正当时

长期以来，国内乘用车领域的涂料市场份额主要由国际巨头所占据，如 PPG、巴斯夫、艾仕得、立邦、关西等。中国汽车工业及零部件产业的起步发展相对较晚，早期面临着技术落后，设备及材料依赖进口等诸多困境，在汽车工业及相关配套产业的技术水平及产业化能力方面，与美国、日本等国际先进厂商相比存在较大差距。

然而，近年来，随着国家对汽车工业及相关配套产业的高度重视和大力扶持，以及国内企业在技术研发上的不懈努力，我国汽车产业亦进入全方位成长阶段，特别是国内新能源汽车行业的蓬勃发展，带动了国内汽车产业链的强势崛起，产业链上下游国产替代持续推进，关键材料和设

备正逐步实现自主可控。国内如比亚迪、吉利、蔚来、小鹏、理想、小米、零跑等新能源汽车品牌的崛起，带动了对汽车领域涂层材料的旺盛需求，这为国产汽车领域涂层材料企业提供了广阔的发展空间。根据《涂界》数据显示，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。

2、公司所处的行业地位分析及其变化情况

（1）行业整体格局

新型功能涂层材料企业的发展模式与市场定位呈现出差异化特征，按照经营领域和业务覆盖范围不同，一般分为以下两种类型：

①综合型企业

综合型企业主要为跨国性的大型集团，代表企业有：阿克苏诺贝尔、PPG、贝格、耐涂可、精工、帝国、巴斯夫等。此类企业历史悠久，业务众多，产品丰富，技术及资金实力强，品牌影响力大。但鉴于涂层材料业务主要为其下属的某个业务单元，多通过下属子公司或事业部的形式开展经营。

②专业型企业

专业型企业大多以高端消费品等某个或少数几个领域为目标市场，专业从事涂料、油墨、胶黏剂等某一类别或多类别新型功能涂层材料的生产经营业务，主要代表企业有：艾仕得、湘江关西、卡秀、松井股份等。

（2）公司市场地位

①公司是国内少数在细分领域能与国际品牌直接竞争并实现产品国产替代的企业之一

全球拥有突出研发实力和超大规模化运营能力的涂层材料企业主要集中在海外，如上述跨国性的大型集团。松井股份是国内在新型功能涂层材料领域少数能与国际品牌直接竞争并实现高端产品国产替代的企业之一。在高端消费电子应用领域，公司直接与国际品牌竞争，打破了国际品牌在该领域的垄断地位，并取代了部分国际品牌市场份额，助力新型功能涂层材料实现国产化替代。在乘用车应用领域，公司汽车内外饰涂层产品的关键技术指标已具备了与国际品牌相竞争的性能或超越竞品的性能；公司正紧握机遇，加大研发投入，不断提升产品质量和技术水平，以加速对汽车领域涂层产品的国产化替代进程。

②公司是国产新型功能涂层材料领域的中坚力量

经过十余年的发展，凭借卓越的研发实力及多年的研发积累，公司已经跻身国产涂层材料行业前列，成长为国产新型功能涂层材料领域的中坚力量。公司自主研发的系列有机硅手感涂料技术、系列 PVD 涂料技术、系列外观涂料技术、系列水性涂料技术等均具有行业领先或先进性，并形成规模生产销售能力，相关产品具有性能领先和高可靠性等优势，在高端消费电子、乘用车等领域获得客户广泛的认可。在高端消费电子领域，公司产品已进入北美消费电子大客户、Microsoft、Google、Amazon、Meta、罗技、国内 H 大客户、荣耀、小米、VIVO、OPPO 等知名品

牌；在乘用车领域，公司产品已进入比亚迪、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品牌。

3、报告期内新技术、新产业、新业态、新模式的发展情况和未来发展趋势

(1) 新产业：新能源汽车产业重构涂层需求

新能源汽车产业作为国家七大战略性新兴产业之一，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，2025年我国新能源乘用车渗透率已达到54%，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。

首先，新能源汽车消费品属性增强，逐步趋同于高端消费电子领域。一方面，为满足消费者对产品快速迭代的需求，车企投放新车型的节奏越来越快。新能源汽车正从过去耐用消费品的属性叠加快销品的属性，与快速迭代的高端消费电子产品更为相似。另一方面，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的消费习惯引导着新能源汽车朝着更具个性化、定制化方向发展，也带动涂层产品的需求向高端化、功能化方向升级。一是外观装饰维度，色彩和漆面效果是车辆个性化、定制化最直观的表达载体，为满足消费者对高颜值外观、定制化设计、多样化配色的核心诉求，车企对涂层产品的色彩丰富度、特殊装饰效果、多场景适配性提出了更高标准，催生了金属漆、珠光漆、变色龙涂料等涂料的市场需求；二是车身防护维度，消费者对漆面的质感层次、耐候抗刮、自修复等长效防护性能的关注度持续提升。上述终端需求的全面升级，共同驱动上游涂料企业持续加快高端功能型涂层产品的研发迭代，同步推动配套色彩体系的创新升级。

其次，在新能源汽车“智能化、网联化”的趋势下，车辆智能化程度不断提升，智能座舱场景的快速普及，全面拓展了汽车涂料的应用边界与功能维度。随着自动驾驶等级的持续提升，传感器、摄像头、雷达等硬件设备性能不断提升，以实现更精准的环境感知、更快速的决策和更可靠的控制；同时，车辆的内饰设计愈发聚焦智能座舱的智能化、人性化与舒适性升级，车内空间成为集驾乘、娱乐、办公于一体的智能移动空间，对配套涂层材料提出了一系列特殊功能需求。如透波涂料需具备高透射率及耐候性，使得雷达波可以顺利通过而不会被反射或阻挡，从而保证传感器的探测精度和可靠性，保障车辆智能驾驶系统的实时性感知及精准运行；低反射涂层用于HUD、摄像头、中控显示屏等部件以显著降低反射率并提高透光率；抗菌、耐脏污、低VOC、抗指纹等功能涂层，可全面适配智能座舱的环保、舒适化需求。

再次，轻量化车身作为新能源汽车提升续航、优化能耗的核心路径，其规模化应用改变了汽车涂料的传统应用基材环境，倒逼行业产品体系与技术路线的系统性升级。新能源汽车轻量化趋势下，铝合金、镁合金、碳纤维复合材料等轻质材料应用发展迅速。而这类新型基材的表面特性与传统钢材存在显著差异，传统适配钢材的电泳涂料、中涂面漆体系已无法满足其附着力与施工工艺要求。这一变化推动汽车涂料向多基材兼容、低温固化、薄膜化、多基材防腐耐候、高性能化等方向发展，在实现防护功能的同时进一步降低车身自重，全方位适配轻量化车身的发展需求。

与此同时，作为新能源汽车核心组成，动力电池行业迎来蓬勃发展阶段，其中具备高性能优势的固态电池或将成为下一代锂电池发展方向。然而，全固态电池采用的叠片、等静压等工艺，易导致极片在制造过程中发生形变，进而引发短路隐患。此外，为保障良好的界面接触通常需施加压力，进一步增加了极片边缘变形及由此引发的内短路风险。为此，行业引入极片绝缘胶框打印技术，这不仅催生了胶框市场的显著需求，也对胶黏剂的综合性能提出了更高要求。此外，随着新能源汽车快充技术以及高电压平台的普及，UV 绝缘油墨、聚脲等新型功能涂层材料还可应用于新能源汽车动力电池上，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，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。

（2）新业态：智能终端场景更多元

随着 AI 技术规模化落地与高端制造能力持续升级，智能终端的形态创新加速突破、应用场景持续拓宽，以人形机器人、垂直起降飞行器（eVTOL）、AI 手机、智能穿戴、AR/VR 眼镜为代表的新业态加速崛起，其功能集成化与场景泛用性不仅推动了技术边界的突破，也为上游新型功能涂层材料行业打开了多维增长空间。

人形机器人作为具身智能的终极形态，正从工业场景向医疗、服务等民生领域渗透。IDC 数据显示，2025 年全球人形机器人出货量约为 1.8 万台，同比增长约 508%，其中中国厂商领跑市场。基于我国机器人行业的迅猛态势，摩根士丹利将我国 2026 年人形机器人的销量预测从 1.4 万台上调至 2.8 万台，并预计我国 2030 年的人形机器人销量将达到 26.2 万台，2035 年达到 260 万台。随着人形机器人多场景应用的逐步落地，其对配套涂料的需求呈现出显著的差异化与复杂化特征：在极端环境作业中（如高温冶炼、深海探测），涂料需具备卓越的耐高温、抗腐蚀及抗辐射性能，同时保持极低的热膨胀系数，确保机器人在剧烈温差变化下仍能稳定运行；在频繁动作与动态负载场景下，涂层需拥有超强附着力与耐磨损特性，避免因机械摩擦、震动导致的剥落或开裂；家庭陪伴与商业服务场景中，涂料需兼顾类肤触感与柔和视觉效果，通过纳米级表面处理技术实现细腻质感，并采用低 VOC 配方，确保符合严苛的人体健康与环保标准；医疗护理场景则要求涂料具备抗菌抗病毒、抗污易清洁的特殊性能，同时与医疗设备、药品保持化学惰性，避免交叉污染风险。这些性能突破不仅需要材料科学的创新，更依赖于涂料工艺与机器人结构设计的深度融合，从而推动人形机器人涂料向功能集成化、智能响应化方向演进。

AI 手机、智能穿戴、AR/VR 眼镜作为下一代人机交互核心终端，正加速从单一功能设备向全场景智能交互终端升级，产品迭代速度加快，轻量化、沉浸式交互、环保化、高算力的发展趋势愈发明确。为适配终端核心需求，低反射率涂层可增强光学传感器灵敏度，保障高算力场景下的精准交互；防指纹与抗污涂层可优化用户触控与佩戴体验；亲肤手感涂层兼顾舒适度与耐用性；低 VOC 环保涂层可满足终端环保要求。

低空经济领域，eVTOL 与无人机的商业化进程催生特种涂层需求，呈现出“内外兼修”的特点：外部涂层需满足极端气候下的耐候性、防腐蚀性、空气动力学优化及抗冲击防护要求；内部精密仪器则需要涂覆具有电磁屏蔽、隔热导电等功能的涂层来保障运行稳定性。

智能终端运用场景的多元化与性能升级，正推动新型功能涂层材料从“辅助配套”向“核心赋能”转变。无论是人形机器人运行可靠性与场景适配能力的提升、eVTOL机身轻量化与飞行安全性的突破，还是AI手机、智能穿戴、AR/VR眼镜交互精度与使用体验的优化，涂层材料均在终端创新中扮演重要角色。未来，随着人形机器人规模化落地、低空经济场景纵深拓展，以及AI手机、智能穿戴、AR/VR等智能终端生态持续完善，新型功能涂层材料行业将迎来更广阔的市场空间。

（3）新技术：突破性材料与工艺创新

新技术通过突破性材料与工艺创新，驱动功能涂层材料行业的发展。如以环氧玻纤板为代表的纤维增强复合材料的运用及拓印、准分子固化等技术的突破，不仅显著提升了涂层材料的性能边界（如耐磨性、耐候性、触感等），还拓展了其应用场景的广度与深度。政策法规对环保严控与产业升级需求的双重推动下，企业加速向绿色化、多功能化方向转型，同时下游领域的需求增长，进一步刺激了技术迭代与产业化落地。

以环氧玻纤板为代表的纤维增强复合材料具备跟金属相当的比强度和比模量，成为轻薄、高强度手机后盖材质的选择。其轻量化与高强度的优势背后，需通过涂层材料提供耐磨、抗污、防化学侵蚀等保护功能；同时，为满足手机后盖的多样化外观需求（如色彩、纹理、光泽等），需涂层材料实现装饰效果。拓印、准分子固化等技术则赋予涂层表面触感更加柔滑、肤感更加持久、抗划更加优异、耐汗更加出彩等性能。环保型涂层方面，水性涂料和无溶剂技术因VOC排放趋零成为主流，生物基材料则通过可降解特性响应循环经济需求，PVD涂层解决方案施工过程更节能、更环保、更高效，相较于传统水电镀工艺，不会产生重金属、污水等污染物，已被越来越多的汽车终端品牌客户认可。

（4）新模式：系统解决方案

随着全球消费升级浪潮的持续推进，以智能手机、智能穿戴为代表的高端消费电子领域，以及新能源汽车、智能座舱为核心的乘用车产业，正经历着从基础功能需求向美学体验与技术性能双重升级的战略转型。在此背景下，高端消费电子领域及乘用车领域客户对新型功能涂层材料制造企业基于色彩或装饰、基材、工艺、防护性和功能性等多维度系统化解决方案需求正进一步增多，推动着新型功能涂层材料行业向着系统解决方案的模式发展。

客户不仅要求材料供应商提供基于CMF创新体系的整体解决方案，更强调在基材适配性方面实现跨领域突破，既要满足铝合金、复合材料、工程塑料等多元基底的完美结合，又需通过PVD、拓印、准分子固化等先进工艺的协同创新，打造兼具视觉层次感与触觉质感的表面处理效果。在功能性维度，市场对涂层材料的防护性能提出更高标准，包括耐腐蚀性、抗刮擦性、抗指纹性等指标需满足极端环境下的长效防护需求；同时，具有疏水、自清洁、抗菌、电磁屏蔽等特殊功能性的智能涂层正成为高端产品差异化竞争的关键要素。

下游客户的服务诉求也正从单一产品供应向“涂装一体化”全流程技术赋能转变，行业内企业正加速实现从单一材料供应商向整体解决方案提供商的转型。这意味着供应商需以“材料+设备+工艺”的整体解决方案，构建覆盖色彩设计、仿真建模验证、量产工艺优化、失效分析诊断的全

生命周期服务体系，通过跨学科技术整合与快速响应机制，依托材料创新、智能设备与工艺参数的深度融合，帮助终端客户在缩短产品开发周期的同时，实现从概念设计到商业落地的价值转化。

三、公司主要会计数据和财务指标

(一) 近3年的主要会计数据和财务指标

单位：万元 币种：人民币

	2025年	2024年		本年比上年 增减(%)	2023年
		调整后	调整前		
总资产	174,024.31	180,728.27	180,728.27	-3.71	157,194.53
归属于上市公司股东的净资产	135,190.26	132,177.70	132,177.70	2.28	129,172.80
营业收入	72,213.48	74,552.65	74,552.65	-3.14	58,976.73
利润总额	1,101.74	9,278.46	9,278.46	-88.13	8,570.58
归属于上市公司股东的净利润	2,016.17	8,639.55	8,639.55	-76.66	8,110.69
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润	1,175.06	7,901.46	7,901.46	-85.13	7,372.00
经营活动产生的现金流量净额	7,559.06	9,266.52	9,266.52	-18.43	2,638.19
加权平均净资产收益率(%)	1.51	6.67	6.67	减少5.16个百分点	6.41
基本每股收益(元/股)	0.13	0.55	0.78	-76.36	0.73
稀释每股收益(元/股)	0.13	0.55	0.78	-76.36	0.73
研发投入占营业收入的比例(%)	15.58	14.14	14.14	增加1.44个百分点	15.31

(二) 报告期分季度的主要会计数据

单位：万元 币种：人民币

	第一季度 (1-3 月份)	第二季度 (4-6 月份)	第三季度 (7-9 月份)	第四季度 (10-12 月份)
营业收入	15,311.62	19,441.63	20,588.15	16,872.08
归属于上市公司股东的净利润	380.50	847.44	1,287.79	-499.56
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益后的净利润	320.43	737.42	1,184.54	-1,067.33
经营活动产生的现金流量净额	8,855.38	-9,300.51	2,687.53	5,316.66

季度数据与已披露定期报告数据差异说明

适用 不适用

四、股东情况

(一) 普通股股东总数、表决权恢复的优先股股东总数和持有特别表决权股份的股东总数及前 10 名股东情况

单位：股

截至报告期末普通股股东总数(户)							4,880
年度报告披露日前上一月末的普通股股东总数(户)							4,042
截至报告期末表决权恢复的优先股股东总数(户)							不适用
年度报告披露日前上一月末表决权恢复的优先股股东总数(户)							不适用
截至报告期末持有特别表决权股份的股东总数(户)							不适用
年度报告披露日前上一月末持有特别表决权股份的股东总数(户)							不适用
前十名股东持股情况(不含通过转融通出借股份)							
股东名称 (全称)	报告期内 增减	期末持股 数量	比例 (%)	持有有 限售条 件股份 数量	质押、标记或冻 结情况		股东 性质
					股份 状态	数量	
长沙茂松科技有限 公司	21,553,280	75,436,480	48.22	0	无	0	境内非 国有法 人
凌剑芳	2,056,373	7,197,306	4.60	0	无	0	境内自 然人
上海高毅资产管理 合伙企业(有限合 伙)一高毅邻山1号 远望基金	6,000,000	6,000,000	3.84	0	无	0	其他
瑞众人寿保险有限 责任公司一自有资 金	1,253,322	4,386,627	2.80	0	无	0	其他
颜耀凡	1,533,126	3,405,893	2.18	0	无	0	境内自 然人
汪斌	47,473	3,216,756	2.06	0	无	0	境内自 然人
杨波	643,041	2,733,241	1.75	0	无	0	境外自 然人
湖南华洲投资私募 基金管理有限公司 一湖南华洲德邦私 募证券投资基金	110,035	1,962,821	1.25	0	无	0	其他

湖南华洲投资私募基金管理有限公司—湖南华洲上九3号私募证券投资基金	1,936,000	1,936,000	1.24	0	无	0	其他
富国基金—中国人寿保险股份有限公司—传统险—富国基金国寿股份成长股票传统可供出售单一资产管理计划	49,017	1,843,225	1.18	0	无	0	其他
上述股东关联关系或一致行动的说明	凌剑芳系长沙茂松科技有限公司（及本公司）实际控制人凌云剑之胞妹；湖南华洲投资私募基金管理有限公司—湖南华洲德邦私募证券投资基金及湖南华洲投资私募基金管理有限公司—湖南华洲上九3号私募证券投资基金的基金管理人均为湖南华洲投资私募基金管理有限公司。						
表决权恢复的优先股股东及持股数量的说明	不适用						

存托凭证持有人情况

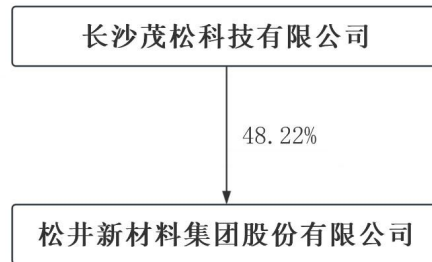
适用 不适用

截至报告期末表决权数量前十名股东情况表

适用 不适用

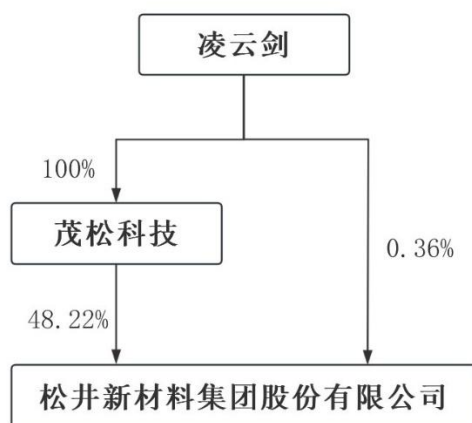
(二) 公司与控股股东之间的产权及控制关系的方框图

适用 不适用



(三) 公司与实际控制人之间的产权及控制关系的方框图

适用 不适用



(四) 报告期末公司优先股股东总数及前 10 名股东情况

适用 不适用

五、公司债券情况

适用 不适用

第三节 重要事项

一、公司应当根据重要性原则，披露报告期内公司经营情况的重大变化，以及报告期内发生的对公司经营情况有重大影响和预计未来会有重大影响的事项。

报告期内，公司实现营业收入 72,213.48 万元，同比下降 3.14%；实现归属于上市公司股东的净利润 2,016.17 万元，同比下降 76.66%；实现归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润 1,175.06 万元，同比下降 85.13%。

二、公司年度报告披露后存在退市风险警示或终止上市情形的，应当披露导致退市风险警示或终止上市情形的原因。

适用 不适用