

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：2024-008

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7月18日 10:00-11:00 2024年7月19日 10:00-11:00
地点	公司会议室
参会单位	长江资管、鹏华基金、方正证券、兴业证券、中邮证券、上汽颀臻
上市公司接待人员姓名	董事会秘书：周欢 投资者关系主管：吴丹婷
投资者关系活动主要内容介绍	<p>1、 公司上半年整体经营情况怎么样？下半年如何展望？</p> <p>答：2024年上半年，公司聚焦主业，通过技术+市场的双轮驱动，不断增强在高端消费电子、乘用车领域的核心竞争优势，营业收入实现同比增长，预计2024年半年度实现营业收入31,962.18万元-33,191.49万元，同比增长30%-35%，值得一提的是，第二季度销售收入创公司历史新高；预计2024年半年度实现归属于母公司所有者的净利润4,007.70万元-4,274.88万元，同比增长50%-60%。展望下半年，随着行业传统销售旺季的到来，公司有望延续良好的发展势头。</p> <p>2、 如何看待消费电子业务未来发展及增长空间？</p> <p>答：根据IDC数据显示，2024年第二季度全球智能手机出货量同比增长6.5%至2.85亿部，已连续四个季度实现增长，为今年预期的复苏积累了动力。与此同时，AI大模型正赋能于手机、PC、Pad等智能终端，苹果等头部手机品牌在AI领域的布局，或将带动新一轮换机潮。</p> <p>公司长期深耕高端消费电子领域，积累了一批高端优质客户群，并与其建立了长期而稳定的合作关系。目前下游市场需求持续回暖，叠加AI技</p>

术带来的行业变革机遇，公司凭借深厚积累和技术优势，与北美消费电子大客户、国内 H 大客户等海内外重要战略客户的合作不断纵深发展，随着新合作项目的增多以及产品体系的日益完善，公司有望在未来继续保持行业竞争力和领先优势。

3、 动力电池绝缘涂层项目的创新优势，以及目前的商业化进程？

答：公司全球首创了“绝缘涂层材料+数字化涂装技术”系统性解决方案，历经多年打磨，在性能方面，结合行业客户需求和痛点，该解决方案在保证高绝缘性能的同时，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。在实施工艺方面，相较于传统涂装工艺，该创新方案在效率上通过数字化涂装技术可大幅提升动力电池绝缘涂层的生产效率，环保性能更好；在成本控制上，通过涂装工艺优化，能减少材料消耗和能源浪费，为企业创造显著的经济效益。该解决方案下游应用空间广阔，可以广泛适用于新能源动力（储能）电池、光伏玻璃、集成电路、乘用车、航空航天等领域。当下，公司正在大力向各下游行业全面推广该系统解决方案，并且已经获得了全球首个量产电芯绝缘 UV 喷打样板工程采购订单，这是公司在锂电行业实现从“0”到“1”的重要突破，具有重大的战略意义。

4、 公司拥有哪些独特的竞争优势？

答：公司在新型功能涂层材料领域深耕多年，已逐步成长成为国内少数在细分领域可与国际巨头同台竞技的企业，竞争优势主要表现为三个方面：其一，公司高度重视产品研发和技术创新，系列核心技术及相关产品皆具备行业领先或行业先进的特性。凭借持续的技术及产品创新迭代升级，能够满足下游终端客户多元化、个性化的需求，进而树立起优良的技术和产品声誉，获得行业及客户的认同。其二，公司与客户建立交互式研发信息共享机制，通过打造 CMF 体系，根据行业技术发展动态开展前瞻性布局，深入牵引和挖掘市场客户需求。其三，公司构建了全球化的营销服务网络，能够迅速响应客户需求。例如，公司围绕核心终端品牌及重点模厂所在区域设立研发、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、厦门等地设立了技术、营销服务中心，并且在越南布局设点以辐射东南亚市场。这种国际化的区位布局有益于公司迅速响应全球终端、模厂等下游客户的需求，凭借高质量的服务增

	<p>强客户粘度。</p> <p>5、 公司目前在乘用车涂层业务领域的发展情况？</p> <p>答：公司以差异化竞争优势，将汽车零部件涂层市场作为切入点，在乘用车市场的应用推广持续发力，新客户、新市场开发成效日益显现，整体市占率和行业影响力稳步提升。经过多年的持续精耕、深耕，公司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。此外，公司正在积极打造以树脂、色浆等为核心支撑的汽车原厂漆和后市场涂层材料研发体系，各项目正有序推进。</p> <p>6、 公司在特种装备领域的战略布局和未来发展规划？</p> <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曲线。在航空航天这一极具技术门槛的细分市场，全球航空涂料领域呈现出高度集中的特点，PPG、宣伟、阿克苏诺贝尔、美凯维奇等行业巨头把持着超过 90% 的市场份额。近年来公司积极开展航空航天相关涂料产品和技术储备，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打下了一定基础。</p>
附件清单	无
日期	2024 年 7 月 19 日