

2024

提质增效重回报

行动方案半年度评估报告

松井新材料集团股份有限公司

SEMI-ANNUAL EVALUATION REPORT ON THE 2024
ACTION PLAN FOR “IMPROVING QUALITY,
INCREASING EFFICIENCY AND ENHANCING RETURNS”

松井新材料集团股份有限公司（以下简称“公司”）为践行“以投资者为本”的发展理念，维护公司全体股东利益，促进公司持续高质量发展，及基于对公司未来发展前景的信心和价值的认可，于 2024 年 4 月 26 日发布了《2024 年度“提质增效重回报”行动方案》（以下简称“行动方案”）。2024 年上半年，公司根据行动方案内容，积极开展和落实各项工作，现将主要工作成果报告如下：

一、聚焦主业，坚定“三横三纵”战略目标

2024 年上半年，公司专注主营业务，持续强化在高端消费电子和乘用车领域核心竞争优势，加快推进特种装备领域成果落地，共实现营业收入 32,333.82 万元，同比增长 31.51%，其中高端消费电子领域共实现营业收入 27,147.89 万元，同比增长 35.67%，乘用车领域实现营业收入 4,667.37 万元，同比增长 16.85%。

（1）三大战略曲线稳步推进，业务发展内生动力再强化

2024 年上半年，公司秉承“一切以客户为中心”的价值导向，密切关注下游市场发展动态趋势，以 CMF 创新解决方案及具有竞争优势的差异化产品体系为抓手，深化下游客户业务合作，提高业务发展内生动力。

在高端消费类电子领域，公司成功获得全面参与北美消费电子大客户不同类别涂料类项目的开发机会，油墨产品在北美消费电子大客户手机及配件上实现首次应用，开启业务合作新局面。与国内 H 大客户、荣耀、小米等终端客户持续保持紧密合作，OPPO、VIVO 等终端项目日益增多；深度参与客户创新业务，如首次参与国内 H 大客户 AI 笔电涂层项目并成功量产，为多个终端 AI 手机项目提供系统化解解决方案等。海外市场开发渐入佳境，松井越南工厂顺利完成海外终端转移项目对接认证，与三星、罗技、谷歌、Beats 等客户合作不断深入。

在乘用车领域，公司一方面不断丰富拓宽产品线，积极打造平台通用型产品体系，如通过自主研发的工艺更精简、能耗更低、良率更高的烧结油墨解决方案成功获得国内某头部汽车玻璃生产厂商 AVL 资质认证，即将进入量产阶段；进一步完善车灯用涂层产品技术应用难题，在国内一头部车企开始导入使用；可适用于车载中控屏的一体黑油墨产品解决方案已完成客户量试。另一方

面，持续深化新能源汽车头部客户合作，利用差异化产品拓展更多市场应用。如成功参与比亚迪、吉利、小米汽车、理想等客户内外饰领域多个重点项目，获得多个发光保险杠的新合作开发机会，PVD 涂料技术在乘用车领域得到更广泛的应用推广。与此同时，积极对接汽车原厂 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。

在特种装备领域，公司继续围绕动力（充储能）电池、航空航天、集成电路等战略应用领域，积极推进重大创新型项目落地。历经三年多技术沉淀与打磨，可广泛适用于新能源动力（储能）电池、光伏玻璃、集成电路、乘用车等领域的“涂层材料+数字化涂装技术”系统性解决方案继在下游动力电池行业头部客户小批量实验应用之后成功斩获行业客户量产采购订单，至此，正式宣告全球首创中国首发的电芯绝缘 UV 喷墨打印样板工程成功落地。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生产厂家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。

（2）创新升级营销模式，品牌与行业影响力进一步提升

2024 年上半年，公司不断驱动传统营销模式从单一产品营销向组合式、场景化、生态化营销模式升级。如以 CMF 创新解决方案为抓手，积极通过参与行业展会、高端论坛等方式，加强技术及品牌推广；2024 年 6 月，成功举办第三届新型功能涂层材料技术全球峰会，邀请全球知名品牌客户、相关产业链内合作伙伴及行业专家学者齐聚公司，围绕“新色彩 新材料 新工艺”主题进行研究探索。同时，公司在论坛上发布多款重磅产品，吸引众多客户注意，充分展示了公司在新型功能涂层领域的最新研究成果与技术实力，进一步增进下游客户对公司品牌的认同与粘性，为后续深化业务合作，加快市场开拓助力添翼。

（3）参与设立产业基金，借助外延式手段做强做优

为更好地满足公司整体战略发展需求，充分借助专业投资机构的力量及各方资源优势，提升综合竞争力，经公司于 2024 年 6 月 18 日召开的 2024 年第二次临时股东大会审议通过，公司拟与湖南湘江新区国有资本投资有限公司及其他有限合伙人共同出资设立产业基金，围绕高端消费电子、乘用车、特种装

备等战略领域开展生态布局。此外，公司持续开展对外投资工作，积极探索横向、纵向细分赛道的投资和业务拓展机会，在全球范围内寻求优秀标的企业，以进一步完善战略发展版图，加强产业协同性，助力公司实现跨越式发展。

二、坚持科技创新，持续强化自主研发能力

2024 年上半年，公司坚持以技术创新驱动发展，持续加大技术投入，共投入研发费用 4,770.66 万元，较上年同期增加 17.91%，占营业收入比重达 14.75%，在项目管理、研发系统打造、队伍建设等方面持续用功，努力提升研发效能。

一是不断丰富产品矩阵，创新研发具有前瞻性的、可规模化的新产品/升级型产品，并加速促进成果转化。如自主研发的 AF 产品不仅各项性能指标超越国际同行水平，并且在施工工艺方面得以大幅优化，可为用户节省大量成本；基于解决行业痛点的烧结油墨新品研发成功，该产品既具有较宽的烧结温度和合适的膨胀系数，且能有效提高生产效率和良率，可广泛适用于汽车玻璃、家电、航空航天等领域；集成电路用功能油墨、低温固化防雾涂料、飞机内饰涂料等产品相继进入市场验证阶段。此外，公司对现有产品不断创新迭代的同时，前瞻性规划布局新技术平台，不断突破材料、工艺等制约，进一步拓宽产品应用场景，不断满足下游客户的个性化需求。报告期内，公司新增国家授权专利 23 项，其中包含 UV 固化喷墨打印绝缘墨水在内的发明专利 8 项，实用新型 15 项。

二是建立完善研发共享机制体系，通过加强研发团队沟通交流，促进技术融合创新，锻造提升研发队伍能力。2024 年 2 月公司举办了“科技引领 创新驱动”首届技术年会，深度围绕行业发展、知识产权、原材料开发、配方设计、涂装工艺等方面展开研究分享和交流探讨，共同分享最前沿的创新成果。定期召开技术委员会会议，共同探讨攻克技术难题，提供研发效率，激发研发团队创新动能。此外，公司积极组织行业内外专家进行交流互动，为研发人员提供多样化的技术交流和机会，持续提升、丰富研发人员的理论知识与创新设计能力，构建能够适应新型功能涂层材料行业发展需求的卓越技术团队。

三是强化研发平台管理与打造。2024 年上半年，公司成功获批国家级博士后科研工作站，通过打造更高端技术人才培养平台，为公司高质量发展提供可靠智力储备与支撑。

三、加强财务管理，提升盈利质量

(1) 多举措开源降本，稳步提升经营质效

2024 年上半年，公司持续以优异的产品和服务不断巩固、提升在重点终端客户的市场份额，纵深推进与新能源汽车领域头部客户的战略合作，积极导入具有良好发展潜力的新业务、新产品，有序推进重大创新项目商业化落地，营收质量稳步提升。

坚持贯彻执行“阿米巴经营”日常管理模式，深化目标导向管理，组织各条线/部门从收入、费用、效率等方面着手进行课题改善，并每月进行复盘总结，提升业务单元经营自主性与管理效率；根据短中长期战略、在研项目的储备及运行进行合理规划，调整优化各项资源配置，重点增加对湖南三迪、三大研究院各类战略项目的资源投入，蓄能长期稳健发展。

(2) 立足经营质量，不断提升运营效率

2024 年上半年，公司通过执行“战略采购、以销定采”的采购策略和“定制化柔性制造”的精益化生产模式，强化以合同为中心的项目管理，并加大内部收款考核力度，多举措加快应收账款及时回收。此外，公司充分利用数字化工具，常态化实时监测各类产品的市场销售、生产、订单交付情况，保障经营质量。

四、不断完善公司治理，提升规范化运作水平

(1) 贯彻落实独立董事制度改革

根据最新相关制度法规要求，2024 年上半年，公司完成对包括《松井新材料集团股份有限公司章程》《董事会议事规则》及《股东大会议事规则》等 8 项治理制度的修订工作，为强化独立董事履职提供制度保障和约束。同时，公司积极组织独立董事参加由湖南省上市公司协会举办的“湖南辖区上市公司独立董事培训”，以进一步促进独立董事规范履职行为，提升履职能力。

此外，公司为独立董事设立专门办公室以便于独立董事开展现场工作，并指定证券事务部作为沟通服务机构，专门负责组织交流、信息反馈等工作。针对公司涉及的对外投资、股权收购、关联交易等重大事项，公司管理层均及时

进行沟通汇报，充分聆听独立董事建议意见，以充分发挥独立董事参与决策、监督制衡、专业咨询的作用。

（2）持续深化内部审计工作

2024 年上半年，公司充分发挥内部审计在防范风险、完善管理和提高经营效益中的作用，重点关注采购、生产、销售、研发、资金管理、人力资源管理核心领域，以内部控制审计为基础，保证各职能部门有效发挥应有的功能，促进组织的有效运营和实现目标。

五、强化管理层与股东利益的共担共享约束机制

2024 年上半年，公司建立完成动态的薪酬调整机制与以市场为导向的绩效评价体系，将管理层的绩效和激励与公司整体业绩、经营质量挂钩，以业绩考核为指引，凝心聚力。公司经营管理层均全力围绕既定的年度经营计划和战略规划开展各项工作。

六、提高信息披露有效性，加强投资者沟通

公司高度重视信息披露工作，致力于不断提高信息披露有效性，提高信息透明度。2024 年上半年，公司严格按照相关法律法规，认真履行信息披露义务，共披露了临时公告 41 份、定期报告 2 份，涉及公司经营、股份回购、股权收购等各方面重要信息；并采用图文海报、短视频等可视化形式，对定期报告进行解读，通过生动、直观的方式，帮助投资者更好地理解公司的经营成果、财务状况、业务进展及研发情况，提高信息的直观性和可理解性。

公司积极搭建维护投资者沟通交流平台，通过业绩说明会、上证 e 互动平台、投资者热线电话、IR 邮箱、投资者关系公众号等多种渠道持续强化与投资者的有效沟通。2024 年上半年，公司共举办业绩说明会 1 次，发布投资者调研活动记录表 7 篇，在上证 e 互动平台回复投资者提问 51 条，问题回复率 100%，松井股份投资者关系公众号发布推文 6 篇，并安排专人负责维护投资者热线电话、公开邮箱，切实与资本市场保持良性互动，增进投资者对公司的深入了解。

七、重视投资者回报，积极实施股份回购

充分重视投资者合理回报，积极实施稳健现金分红政策。2023 年年度权益

分派于 2024 年 6 月 14 日实施完毕。自上市以来连续四年累计现金分红金额达 1.05 亿元，每年现金分红金额占当年度合并报表归属于上市公司股东净利润比例均高于 30%。

实施股份回购传递公司信心和价值。2024 年 2 月，为维护公司全体股东利益，同时基于对公司未来长期发展的信心和对公司价值的认可，公司推出首次股份回购方案，并择机适时实施股份回购。截至 2024 年 6 月 30 日，公司已累计回购金额 1,601.33 万元（不含印花税、交易佣金等交易费用），累计回购股份数量 42.69 万股，占公司总股本的比例为 0.38%。

八、其他说明

截至目前，公司 2024 年度“提质增效重回报”行动方案的各项内容均在按计划推动执行中。公司将继续聚焦经营主业，提升公司核心竞争力、保持技术领先性，通过良好的经营管理、规范的公司治理和积极的投资者回报，切实保护投资者利益，切实履行上市公司责任和义务，回报投资者信任，维护公司良好的市场形象，促进资本市场平稳健康发展。

本报告所涉及的公司规划、发展战略等系非既成事实的前瞻性陈述，不构成公司对投资者的实质承诺。行动方案的实施未来可能会受到国内外市场环境、政策调整等因素影响，具有一定的不确定性，敬请广大投资者谨慎投资，注意投资风险。

松井新材料集团股份有限公司董事会

2024 年 8 月 16 日

松茂井润 | 锐致大成

全球新型功能涂层材料细分领域的领导者

SOKAN

Tel:0731-87877770

Fax:+86 731-87877780

www.sokan.com.cn

zqb@sokan.com.cn

湖南省长沙市宁乡市三环北路 777 号

松井新材料集团股份有限公司

SOKAN NEW MATERIALS GROUP CO.,LTD.

No.777 Sanhuan North Road, Ningxiang, Changsha, Hunan



松井股份
投资者关系公众号