

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：2024-010

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8月19日、2024年8月21日、2024年8月22日
地点	电话会议、公司会议室
参会人员	泰康资产、太平资产、睿华资本、开源证券、国泰君安证券、国金证券、光大证券、湖南银行
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、高端消费电子业务未来的增长空间？ 答：公司在高端消费电子领域业务增量主要源于以下几个方面：一方面，因高端消费类电子终端产品品类丰富、产品更新换代速度快使得下游客户对消费电子产品差异化、品质化、高端化等深层次需求日益增多。公司将紧握高端消费电子领域新型功能涂层材料行业向定制化、高综合性能、系统服务方向快速发展的机遇，凭借过硬的技术实力和创新差异化的产品服务，深挖下游市场潜能，持续拓宽业务合作边界，如进一步提高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，从而获取更多的市场份额。另一方面，随着当前“涂料、油墨、胶黏剂”三合一产品体系的推进落地，以及公司在油墨、胶黏剂领域的持续发力和业务布局实现，有望为公司高端消费电子涂层业务带来新的业绩增量。

2、公司产品在 AR/VR/MR 领域是否有应用布局？

答：在可穿戴设备领域，公司与下游诸多知名终端合作，携手打造了一系列行业标杆项目，如独家参与了北美消费电子大客户首款革命性混合现实（MR）产品——Vision Pro 多个部件涂层材料应用开发，并成功导入量产。此外公司还为 Microsoft、联想等 AR 智能眼镜提供了先进的功能涂层材料解决方案。鉴于人工智能、虚拟（增强、混合）现实等技术的日益普及和应用，公司也将不断扩大自身的竞争优势，加大在 AR/VR/MR 等可穿戴设备领域布局力度，以把握更多新的发展机遇。

3、油墨业务的最新进展？

答：油墨是公司三合一产品体系中的重要组成部分。经过前期的技术积累与沉淀，公司目前已推出系列差异化创新型油墨产品，并陆续进行市场推广应用，如公司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；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；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；AF 油墨、集成电路用功能油墨等产品也已进入市场验证阶段。

4、动力电池绝缘涂层项目的优势与进展？

答：历经三年多技术沉淀与打磨，公司推出的全球首创的“涂层材料+数字化涂装技术”系统化涂层解决方案，在性能方面，结合行业客户需求和痛点，在保证高绝缘性能的同时，在复杂使用环境下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，从而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，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；在成本控制方面，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。该系统化涂层解决方案下游应用空间广阔，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。

截至上半年，该系统化涂层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，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。

5、公司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，公司建有全球化的营销服务网络，可快速响应客户需求。比如公司围绕核心终端品牌及重点模厂所在区域建立研发、生产、销售、技术服务机构，并在越南布局设点以辐射东南亚市场。国际化区位布局有利于公司快速响应全球终端、模厂等下游客户需求，以高质量的服务增强客户黏性。

6、乘用车涂料领域上半年业务进展？

答：在乘用车领域，公司以 CMF 创新解决方案为抓手，持续发力内外饰涂层领域市场。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

	<p>在乘用车领域得到更广泛的应用推广。与此同时，公司积极对接汽车原厂 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。</p> <p>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。</p>
附件清单	无
日期	2024 年 8 月 26 日