

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：2026-002

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	2026 年 7 月 20 日-2026 年 7 月 23 日
地点	线下会议
参与单位名称	国寿安保基金、广发基金、富国基金、汇安基金、伟星资本、源创私募、上研科领私募基金、长江证券、兴业证券、国联民生证券、中金公司、华泰证券、中信建投证券等
上市公司接待人员姓名	董事长、总经理：凌云剑 董事、副总经理：王卫国 董事、副总经理：缪培凯 副总经理、董事会秘书、财务总监：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	主要交流问题及答复： 1、近期公司股价有所波动，投资者较为关注公司目前经营情况。请问公司当前生产经营是否正常？未来发展战略是否发生变化？ 答：公司目前生产经营正常，各项业务按照既定发展战略有序推进，与主要客户保持稳定合作关系，研发、生产、市场拓展等各项工作正常开展，公司长期发展战略未发生变化。 公司也关注到部分投资者对短期经营表现的关注。正如公司此前相关公告所披露，受消费电子行业阶段性调整、原材料价格波动以及公司持续推进新业务布局等因素影响，公司阶段性盈利能力承受一定压力。同时，部分客户项目从前期验证到规模化量产需要经历一定周期。从长期发展看，公司近年来

持续投入形成的技术研发能力、客户服务能力和产业化经验，正在逐步向汽车、新能源等新的高价值应用场景迁移，部分业务已进入商业化推进阶段。

从业务推进情况看，公司战略推进取得阶段性成果。其中，乘用车领域作为公司重要增长方向，2025 年实现营业收入约 2.16 亿元，同比增长 68.68%，2026 年一季度延续增长趋势；同时，公司持续深化与国内外头部消费电子及新能源汽车终端客户的合作，在高端消费电子及乘用车领域形成较为丰富的项目储备。

未来，公司将继续坚持以功能性涂层材料为核心的发展方向，在巩固消费电子业务基础的同时，加快推进乘用车、新能源等领域的规模化发展，持续提升经营质量和长期价值创造能力。

需要说明的是，公司业务发展仍受到宏观经济环境、下游行业需求变化、原材料价格走势以及新业务商业化进程等因素影响，存在一定不确定性。公司将持续加强经营管理，积极推动战略目标实现。

2、近年来消费电子行业需求和产品形态持续变化，公司消费电子业务面临哪些机遇与挑战？未来如何看待该业务的发展空间？

答：近年来，全球消费电子行业处于结构调整阶段。一方面，智能手机等传统终端市场进入成熟发展阶段，行业竞争持续加剧，对产业链企业的技术能力、产品创新能力和综合服务能力提出更高要求；另一方面，AI 终端、折叠屏、智能穿戴、AR/VR 等新产品形态不断发展，为功能性涂层材料带来新的应用机会。公司对行业发展变化保持持续关注，并积极应对。

消费电子领域业务的长期价值并不简单取决于终端产品出货量，更取决于产品升级过程中对材料性能、制造工艺和解决方案能力提出的新需求。随着下游终端产品向轻薄化、智能化、高性能化方向发展，以及新型终端形态不断涌现，对功能性涂层材料在外观表现、耐磨性能、触感体验、功能防护及工艺适配等方面提出更高要求，为具备技术积累和快速响应能力的涂层材料企业创造了新的发展机会。

消费电子领域业务是公司技术能力和客户资源积累的重要基础。经过多年发展，公司围绕高端消费电子应用形成了材料研发、配方设计、工艺适配及客户协同等综合能力，在 PVD 涂料、触感涂料以及拓印、准分子固化等先进材料与工艺领域形成差异化竞争优势，相关产品已在部分高端消费电子项目中实现商业化应用。

同时，随着下游客户需求从单一材料供应向“材料+设备+工艺”综合解决方案转变，公司持续提升系统解决方案能力，进一步增强客户粘性和产业链协同能力。上述能力不仅支撑公司在消费电子领域持续发展，也为公司向乘用车、新能源等高价值应用场景拓展奠定基础。

未来，公司将继续巩固高端消费电子领域竞争优势，把握终端产品升级和新应用场景发展带来的结构性机会，同时推动技术能力向更多高价值制造领域延伸，实现业务结构优化和长期价值提升。

3、近年来公司乘用车领域业务保持较快增长，但投资者也关注该业务盈利能力的提升情况。请问公司如何看待乘用车领域业务目前的发展阶段，以及未来盈利能力改善的路径？

答：乘用车领域是公司业务的重要增长方向，也是公司近年来重点投入的战略领域。2025 年，公司乘用车领域实现营业收入约 2.16 亿元，同比增长 68.68%，2026 年一季度延续增长态势，业务规模持续扩大，客户拓展和项目定点取得积极进展。**乘用车领域业务的发展并非简单的业务拓展，而是公司多年深耕高端功能性涂层材料领域形成的技术能力、制造经验和客户服务体系向新的高价值制造场景的延伸。**

公司认为，乘用车涂层材料业务具有较高的技术和客户认证壁垒，从项目开发、验证到规模化供应通常需要经历较长周期。目前公司乘用车领域业务整体仍处于成长阶段，盈利能力正在逐步释放过程中。为支撑未来业务增长，公司前期围绕产能、研发及服务能力进行了持续投入，在业务快速拓展阶段，产能释放与订单增长之间存在一定爬坡周期，固定成本尚未完全实现规模化摊薄，阶段性影响了盈利水平。

从盈利能力改善路径看，公司主要通过三个方面来推动乘用车领域业务价值提升：

一是规模效应。汽车涂层材料业务具有较长的客户认证和项目导入周期，前期需要围绕产能、研发及服务能力进行投入。随着前期导入项目逐步进入量产阶段，以及新项目持续导入，公司产能利用率和资源配置效率有望进一步提升，固定投入将逐步实现规模化摊薄。

二是产品结构优化。公司持续围绕汽车产业链的不同应用场景完善产品布局，推动高附加值功能性涂层材料在汽车领域的应用。一方面，公司持续推进汽车内饰、外饰、车身、修补等不同应用领域布局；另一方面，积极推动

PVD 涂层、高性能油墨等具有较高技术壁垒和附加值的产品在汽车领域的应用，提高产品价值贡献和盈利水平。

三是技术创新和核心材料能力建设。公司持续加强关键材料体系和工艺能力建设，通过核心树脂、色浆平台等材料体系的研发积累，提升自主研发能力和供应链协同效率，在保障产品性能和稳定性的同时，提高成本控制能力和综合竞争力。

从业务推进情况看，公司已持续深化与国内外汽车产业链客户合作，并推动相关产品开发和量产导入。随着乘用车领域业务规模扩大、项目持续兑现，公司有望进一步提升经营效率和盈利能力。综合来看，公司乘用车领域业务正处于从“收入快速增长”向“盈利能力逐步改善”过渡阶段。更重要的是，基于在高端消费电子领域多年形成的材料研发、配方设计、工艺理解和客户协同等综合能力，公司持续推动功能性涂层材料向汽车、新能源等多个高价值应用场景延伸，逐步形成跨场景成长的发展路径。

4、近年来公司新能源领域相关业务受到市场关注，请问公司目前在新能源领域的业务推进情况如何？该业务未来的发展路径如何？

答：新能源领域是公司基于核心技术能力拓展的重要战略应用方向，也是公司围绕功能性涂层材料平台进行业务延伸的重要领域。公司新能源领域业务发展亦非简单的行业拓展，而是基于多年深耕功能性涂层材料、UV 固化技术、数字喷印工艺及精密制造领域形成的技术积累，向新能源电池安全防护和先进制造场景的能力延伸。

随着新能源汽车及储能产业持续发展，动力电池和储能电池对于安全性、可靠性以及制造效率提出更高要求，新能源电池的绝缘防护、功能保护以及精密化制造需求不断提升，为公司的功能性涂层材料提供了新的应用场景。目前，公司新能源相关业务已逐步从技术研发阶段进入产业化推进阶段，并围绕“材料+工艺+设备”的一体化解决方案模式持续推进商业化应用。

在材料端：公司围绕动力电池和储能电池绝缘防护需求，持续推进 UV 固化绝缘涂层材料研发及应用推广。近日，由公司联合中海油常州涂料化工研究院有限公司、宁德时代新能源科技股份有限公司等共同发起的《动力电池和储能电池用紫外光（UV）固化涂料》行业标准正式获批立项，体现了产业链上下游企业对相关技术方向及产业应用需求的共同关注。

在工艺和设备端：公司依托 UV 数字喷印及涂层材料技术积累，持续探索新能源电池制造环节的数字化、精密化解决方案。相关业务已取得阶段性商业化进展：公司控股子公司湖南三迪数字涂装系统有限公司已与某能源科技股

份有限公司签订电芯绝缘 UV 喷墨打印设备买卖合同，合同金额约 3,000 万元人民币（详见公司公告《关于签订日常经营性合同的自愿性披露公告》公告编号：2026-031），进一步验证了公司“材料+工艺+设备”系统解决方案能力在新能源电池领域的应用拓展。

同时，针对下一代电池技术发展趋势，公司围绕全固态电池新增的绝缘胶框需求，推出设备与材料一体化解决方案。目前，公司已完成全球电池头部客户设备交付，并与客户持续推进材料端迭代优化，推动相关技术进一步产业化验证。

从长期发展看，公司希望依托在功能性涂层材料、UV 固化技术、数字制造工艺以及客户协同开发方面形成的综合能力，进一步拓展新能源等高价值制造场景，实现从材料供应向综合解决方案提供的发展。

5、公司过去持续投入研发，并积极拓展汽车、新能源等新兴应用领域。请问公司如何看待新材料行业从技术研发到商业化落地的过程？未来公司将如何进一步提升业务兑现能力？

答：公司理解投资者对新业务从研发投入到商业化兑现节奏的关注。客观而言，高端功能性涂层材料属于技术密集型行业，部分前瞻性布局从技术研发到规模化应用，需要经历一定的培育周期。公司对此保持清醒认识，并持续提升业务商业化兑现能力。

这一周期特征首先源于行业客观规律。与标准化产品不同，功能性涂层材料需要与客户具体应用场景、制造工艺体系进行深度匹配，并经过严格的性能验证、客户认证及量产导入过程。以汽车涂层材料为例，从产品开发、测试验证到进入整车厂供应体系，通常需经历数年的验证和导入周期。同时，功能性涂层材料竞争不仅体现在材料配方本身，更体现在对应用场景、制造工艺以及客户需求的综合理解。较长的研发和验证周期虽然增加了前期投入压力，但也形成了较高的行业进入壁垒。

近年来，公司持续强化商业化节点管理：一方面，坚持技术前瞻性投入，持续提升材料研发和工艺创新能力；另一方面，更加注重研发投入与商业化目标结合，加强从市场需求洞察、项目立项、客户验证到量产导入的全过程管理，提升研发成果向经营成果转化的效率。

从近年的实际业务进展看，公司重点布局的新应用领域正逐步进入商业化阶段。乘用车领域业务经过多年技术积累和客户导入，2025 年实现营业收入约 2.16 亿元，同比增长 68.68%，已成为公司重要增长方向；新能源领域围绕 UV 固化涂层材料、数字喷印工艺及设备解决方案，已实现行业标准立项、设备

订单交付及客户验证等阶段性进展；部分高端功能性涂层材料产品已在终端客户项目中实现量产应用。

上述进展表明，公司前期围绕高端功能性涂层材料形成的技术积累和市场投入，正在逐步转化为经营成果，并推动公司形成“技术研发—客户验证—量产导入—规模化应用”的商业化闭环。

公司充分认识到，新型功能涂层材料产业化过程仍受到下游需求变化、客户验证周期、技术路线演进以及市场竞争格局等因素影响。未来，公司将继续坚持技术创新与商业化导向并重，在保持研发投入和技术领先优势的同时，进一步强化市场导向、项目管理和经营协同能力，加快推动技术成果向规模化商业价值转化。

6、近年来公司持续保持较高研发投入，投资者关注研发投入对公司长期发展的贡献。请问公司如何理解研发投入与未来盈利能力之间的关系？

答：研发能力是高端功能性涂层材料企业的核心竞争力，也是公司形成长期竞争壁垒的根本。与标准化材料不同，功能性涂层材料需要持续响应下游客户在性能、工艺和应用场景上的变化需求，因此持续研发投入是公司保持技术竞争力、拓展新应用领域的重要保障。

公司始终坚持较高强度的研发投入。2025 年，公司研发投入约 1.13 亿元，同比增长 6.71%，占营业收入 15.58%，近三年研发投入占营业收入的比例持续保持在 10%以上；截至 2025 年底，公司的研发人员 286 人，占公司总人数 33.14%。同时，公司研发投入全部计入当期费用，资本化比重为零。这意味着，公司当期利润是在充分承担研发投入影响后形成的。**较高强度的研发投入短期内会对利润水平形成一定影响，但这是公司围绕未来产品储备、技术能力建设和长期竞争力提升所进行的战略投入，也更充分体现了公司的经营成果质量。**

通过持续研发投入，公司不断构建可持续复用的技术平台能力，形成面向多个应用场景的产品开发和技术迁移能力。如前述，从研发投入到商业价值实现，通常需要经历“研发投入—产品开发—客户验证—规模化应用”的完整过程。公司以高端消费电子领域多年积累形成的材料研发、工艺理解和客户协同能力为基础，持续推动研发成果向乘用车、新能源等高价值应用场景延伸。

截至 2025 年末，公司拥有 149 项国家授权发明专利，当年新增授权专利 50 项，并储备了一批在研项目，为未来业务发展提供技术支撑。公司也持续推动技术成果向产品应用和商业价值转化。**公司过往研发实践已验证技术创新**

向商业价值转化的能力。例如，公司自主开发拓印技术，结合消费电子外观工艺升级需求，实现相关产品在高端消费电子项目中的量产应用，并进一步拓展至多个终端品牌；在乘用车领域，公司自主研发的发光保险杠涂层技术已实现量产应用，推动功能性涂层材料在汽车新应用场景中的拓展。

公司十分关注研发投入效率。未来，公司将在保持必要研发投入、持续构建技术优势的同时，进一步加强研发项目管理和商业化导向，提升研发成果向客户价值和经营成果转化的效率，实现研发投入与公司长期盈利能力提升之间的良性循环。

7、公司目前业务覆盖消费电子、乘用车、新能源等多个领域，投资者关注不同业务之间的协同关系。请问公司如何理解各业务领域之间的关系？未来公司的战略定位是什么？

答：公司不同应用领域业务并非相互割裂，更不是简单的多元化扩张，而是围绕“功能性涂层材料”这一核心主业形成的跨场景应用布局。**公司长期坚持“单聚焦+多领域”的发展战略——“单聚焦”锚定功能性涂层材料核心主业，“多领域”则是同一核心能力在不同高价值制造场景中的应用拓展。**这一发展模式本质上是同一技术能力在不同产品形态和应用场景中的复用与延伸，而非彼此独立的多个业务。

支撑这一判断的，是公司核心技术在多场景中的复用能力。例如，公司的 PVD 涂料技术既应用于高端消费电子产品，也已延伸至乘用车内饰、灯饰等零部件；UV 固化与数字喷印技术既服务于消费电子油墨应用，也支撑了电芯绝缘、固态电池绝缘胶框等新能源制造场景；有机硅手感涂料由消费电子领域拓展至新能源汽车零部件应用；高温烧结油墨则由消费电子领域延伸至汽车玻璃领域。

上述应用拓展表明，公司多年积累的并非单一产品能力，而是一套围绕材料研发、工艺适配、应用理解和客户协同开发形成的高端功能性涂层材料平台能力。**不同应用领域的业务底层依托的，均是公司长期积累的技术体系和产业化能力。**

正因如此，公司拓展新领域并非简单分散资源，而是通过同一技术平台服务更广阔的高价值制造场景，提升整体抗周期能力和长期成长空间。消费电子领域业务为公司提供了坚实的技术与客户基础，乘用车领域业务打开规模化增长空间，新能源及其他新兴应用场景则将提供长期发展潜力，三者相互支撑、协同发展。

面向未来，公司将继续坚持以功能性涂层材料为核心，持续提升跨场景应用能力，进一步推动材料、工艺与设备能力协同发展，持续提升综合解决方案能力，努力成长为具有持续创新能力和跨场景成长能力的平台型高端功能性涂层材料科技企业。

8、站在未来 3-5 年的发展周期，公司希望资本市场如何理解公司的长期发展价值？

答：公司希望资本市场能够从长期、结构化的视角理解公司的发展价值。公司的成长并非依赖单一应用领域的周期波动，而是围绕功能性涂层材料这一核心能力，形成层次清晰、梯次接续的“三层增长结构”。

第一层是消费电子基本盘。高端消费电子领域业务是公司技术能力和客户资源积累的重要基础。依托与全球头部终端品牌客户长期合作，以及 PVD、拓印、准分子固化等核心技术优势，公司持续保持在高端消费电子领域的竞争能力，为公司提供稳定的技术积累与现金流基础；同时，公司将持续关注 AI 终端、折叠屏、智能穿戴等新终端形态带来的结构性机会。

第二层是乘用车规模化增长。乘用车领域业务是公司第二增长曲线。2025 年公司乘用车领域实现营业收入约 2.16 亿元，同比增长 68.68%，目前正处于快速成长阶段。该业务的发展本质上是公司多年积累的材料研发、工艺理解和客户协同能力向汽车制造场景的延伸。随着客户认证持续推进、项目逐步量产以及产能利用率提升，规模效应有望逐步释放，推动该业务盈利能力持续改善，打开中期规模化增长空间。

第三层是新能源及其他新兴制造场景的长期潜力。公司正依托“材料+工艺+设备”一体化能力，积极拓展新能源电池及其他高价值制造场景。目前，公司新能源领域业务已取得阶段性进展，电芯绝缘 UV 喷墨打印设备已实现商业化订单；同时，公司围绕航空航天、低空经济等新兴应用场景开展前瞻性技术储备和应用探索，部分项目已进入客户验证或认证阶段。

三个层次由同一套功能性涂层材料技术平台支撑并实现能力迁移：消费电子业务提供技术积累和客户基础，乘用车领域业务提供规模化增长空间，新能源及其他新兴应用场景提供长期成长潜力。多场景布局有助于降低公司对单一行业周期的依赖，增强整体经营韧性。

公司的长期价值，在于围绕高端功能性涂层材料这一核心能力，持续提升跨场景应用能力，进一步推动材料、工艺与设备能力协同发展，持续提升综合解决方案能力，成长为具有持续创新能力和跨场景成长能力的平台型高端功

	能性涂层材料科技企业。未来，公司将继续坚持技术创新与商业化导向并重，持续构建未来产品储备，提升经营质量和长期价值创造能力。 风险提示：公司提醒投资者注意，本次投资者关系活动中涉及的公司发展规划、业务布局、市场空间以及行业趋势等内容，属于基于当前行业环境、公司战略规划及经营情况作出的分析和判断，不构成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	无
日期	2026 年 7 月 24 日