

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：2026-003

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 9 月 2 日 14:30-17:00
地点	“全景路演”网站（ https://ir.p5w.net ）
参与人员	线上参与 2026 年湖南辖区上市公司投资者网上集体接待日暨半年度业绩说明会的投资者
上市公司接待人员姓名	董事长、总经理：凌云剑 副总经理、董事会秘书、财务总监：熊开阔 独立董事：陈卓
投资者关系活动主要内容介绍	公司于 2026 年 9 月 2 日参加了“2026 年湖南辖区上市公司投资者网上集体接待日暨半年度业绩说明会”，具体交流情况如下： 1、市场过去更多把松井股份理解为一家消费电子涂料公司，公司目前的业务结构是否正在发生变化？ 答：尊敬的投资者，您好。公司的业务结构确实正在逐步发生变化。2026 年上半年，公司高端消费电子领域实现营业收入 1.87 亿元，占营业收入比重 56.42%；乘用车领域实现营业收入 1.36 亿元，同比增长 38.88%，收入占比由上年同期的 28.15%提升至 40.93%；新能源电池领域等战略新兴业务开始形成收入贡献。 公司长期战略并不是简单从一个行业切换到另一个行业，而是坚持“单聚焦、多领域”：始终聚焦高端功能性涂层材料这一核心方向，并将长期积累的材料研发、工艺开发、应用验证、质量控制和客户协同能力，逐步向乘用车、新能源电池以及其他先进应用场景拓展。因此，公司希望市场未来更多从跨场景成长的功能性涂层材料科技企业这一角度理解松井，而不仅仅把公司看作一家消费电子涂料企业。感谢您对公司的关注与支持。

2、乘用车业务上半年增长 38.88%，是否意味着公司的第二增长曲线已经逐步形成？

答：尊敬的投资者，您好。乘用车领域业务经过多年技术积累、客户认证和项目开发，目前正在逐步进入规模化发展阶段。2026 年上半年，公司乘用车领域实现营业收入 1.36 亿元，同比增长 38.88%，占营业收入比重提升至 40.93%；其中第二季度乘用车业务实现营业收入 8,629.13 万元，同比增长 44.15%、环比增长 74.06%。

乘用车领域业务的快速发展，本质上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汽车制造场景的延伸，进一步验证了公司基于材料创新和工艺能力向不同先进应用场景拓展的应用基础。

从客户结构看，公司乘用车领域业务已经由比亚迪、吉利、蔚来、理想、小鹏、小米、国内 H 大客户等国内自主品牌进一步延伸至上汽大众、一汽丰田等合资品牌，以及奥迪、日产等国际品牌；从产品结构看，公司也在由汽车内饰涂层逐步向保险杠、外饰 PVD、水性色漆等更广泛应用场景延伸。

我们认为，乘用车领域业务正在从长期培育逐步进入收入规模验证阶段。但汽车涂层材料认证周期较长，项目从定点到量产、再到规模释放仍需要时间，因此公司也会更加关注增长质量和盈利能力。感谢您对公司的关注与支持。

3、新能源电池业务现在收入规模还比较小，为什么公司认为这个方向值得持续投入？

答：尊敬的投资者，您好。新能源电池领域业务目前仍处于产业化导入阶段，现阶段收入贡献确实相对有限。2026 年上半年，公司新能源电池领域等战略新兴业务实现营业收入 766.42 万元，占营业收入比重 2.31%。

但我们更关注其产业化进展。在材料端，公司 UV 固化绝缘涂层材料已进入量产供货阶段，公司联合相关单位申报的《动力电池和储能电池用紫外光（UV）固化涂料》行业标准也已获批立项。在工艺和设备端，公司持续推进 UV 数字喷印系统化解决方案，公司已签约多条量产线，其中控股子公司湖南三迪签订单笔约 3,000 万元的电芯绝缘 UV 喷墨打印设备合同。在下一代技术方向上，公司还围绕全固态电池绝缘胶框打印开展设备与材料一体化解决方案研发，并已配合多家电池厂商开展 Demo 设备交付和材料测试认证。

因此，公司现阶段判断新能源领域业务，更看重的是技术验证能否转化为客户验证、客户验证能否转化为量产订单。未来业务发展仍存在一定不确定性，公司也将根据产业化进度动态配置资源。感谢您对公司的关注与支持。

4、公司为什么既做材料，又进入设备领域？会不会意味着公司业务越来越分散？

答：尊敬的投资者，您好。公司的核心仍然是高端功能性涂层材料，并没有改变。之所以在部分场景中延伸到设备和工艺，是因为先进制造领域客户越来越需要的并不只是单一材料，而是能够真正解决生产问题的系统化方案。

以新能源电池绝缘防护为例，材料性能只是其中一个环节，喷印精度、固化效率、产线节拍、良率以及设备稳定性都会影响最终制造效果。因此，公司基于长期积累的 UV 固化材料和数字喷印技术，逐步形成“材料+工艺+设备”的系统解决方案。

从这个角度看，公司并不是简单进入设备制造，而是围绕核心的高端功能性涂层材料能力进一步向客户制造环节延伸。我们理解，客户最终购买的也不只是一种材料，而是材料能够带来的制造效率、产品性能、良率提升和工艺创新等价值。这也是公司未来提升客户价值和技术壁垒的重要方向。感谢您对公司的关注与支持。

5、公司的这些长期投入什么时候能够真正体现到利润？公司未来经营管理的重点是什么？

答：尊敬的投资者，您好。我们非常理解投资者对经营结果和投入产出效率的关注。公司的长期战略最终必须通过收入、利润和现金流来证明。新材料从研发到规模化应用，一般需要经历技术开发、客户验证、工艺适配、定点、产线导入和量产爬坡等阶段，因此研发投入与经营成果之间客观上存在一定时间差。

但公司不会以长期主义为理由回避当期经营责任。下一阶段，公司将重点做好几方面工作：一是加快已验证、已定点项目向量产订单转化；二是推动乘用车、新能源等领域业务进一步形成规模效应；三是提高研发资源与客户需求、产业化进度之间的匹配程度；四是持续推进采购降本、生产效率提升、库存优化以及费用管控；五是加强以业务单元、客户和重点项目为维度的经营分析，提高投入产出效率。公司希望实现的不是单纯业务规模扩大，而是让长期积累的技术和客户能力持续转化为收入、利润和现金流，不断提升增长质量。感谢您对公司的关注与支持。

	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 9 月 2 日