

有广阔的市场空间；在研究这个行业的技术发展路线时，个人认为这个行业的未来发展主流是 UV 涂料，因为 UV 固化涂料具固化速度快、节能、对环境污染小、适合于高速自动化生产等特点，是传统涂料市场的主要替代品。于是，下定决心开始走向自主创业之路。

当时的中国市场上，高端移动类消费电子产品涂料主要被欧、美、日等外资企业垄断。公司抓住一个新 UV 技术应用的萌芽期机会，用尽资源，全力以赴自主研发，最终凭借着一支优秀的 PVD 产品迅速打开了国内的手机市场，取得了第一桶金。但是基于低端机缺乏品牌竞争力，为长远发展，公司果断放弃低端大众市场，毅然进军高端手机品牌市场，开始与诺基亚、摩托罗拉、富士康、伟创力等企业合作。在高端手机品牌市场开拓历程中，公司凭借咬定青山不放松的精神，分别历时 4 年和 5 年时间成功进入北美两大有代表性的手机和笔电品牌的供应商名录。随着国外业务的持续开展，公司逐渐积累了良好的市场口碑和品牌优势，相继与国内的头部品牌如华为、小米等建立了良好的业务合作。值得一提的是，在整个市场开拓过程中，公司始终是凭借优质的服务和过硬技术来获取客户合作意愿，而非传统的价格战。

民营企业在发展初期往往是在市场的夹缝中野蛮成长。随着时局的发展变化，公司管理层通过理性深入的分析，得出一个结论：没有自主创新技术就无法实现企业的可持续发展。最终确立“技术的松井”的发展战略。一方面持续加大研发资源投入，创新更多技术和产品来适应客户不断变化的个性化需求；另一方面，规范公司的财务、业务、运营等方面以期获取长远稳定发展。从今天来看，当时这个决定是正确和明智的。

2、消费电子涂层行业的市场状况

答：消费电子涂层领域可人为的切割为中高端和低端两个市场，低端市场的竞争主要依靠价格战和业务战，是一个典型的红海市场，国内的同行绝大多数集中在这个市场；中高端市场的竞争主要靠技术和服务，企业整体实力是客户的首要考虑。这个市场有个显著的特点是进入门槛高，其对服务商的技术、服务、管理等整体能力的要求苛刻。但也有一个优点就是参

与竞争的厂商比较集中，都是一些跨国经营的专业公司。松井的市场定位比较清晰，即专注于中高端消费电子涂层领域，做一个系统解决方案的角色。

3. 消费电子涂层市场泾渭分明，公司考虑“三合一”的品类发展战略，为什么觉得可以实现？

答：首先，单一的涂料市场空间有限，行业天花板较低，公司需要构建多品类的产品体系助力更长远发展。其次，从需求端而言，每一个终端产品上都需要涂料、油墨和胶黏剂。再次，每个客户都想规避选择风险，如果一家供应商能够保持与客户要求同步的技术、产品及服务，能够一站式满足客户的需求，客户没有理由不选择你。另外，公司专注于中高端消费电子涂层领域已经有 15 年了，目前已基本实现下游目标客户的全覆盖，具有一定的品牌效应，在实力得到广大品牌客户的认可下，“三合一”的品类发展战略是有可实现的把握。

4、面对下游市场产品更新快，项目周期短等特点，公司如何能及时跟上市场发展的要求？

答：消费类电子产品更新迭代速度较快，这对产业链上的各个环节来说都是挑战。公司为快速满足下游不断变化的市场需求，在业务能力和组织能力的建设上持续投入。比如，公司建立起比较健康的企业文化，而且一以贯之的践行；公司有专门的市场部门，会提前进行市场调查，前瞻性、战略性预判行业未来的发展趋势；公司有一支庞大的功能模块齐全的技术研发队伍，大量的持续不断的投入资源，搭建并持续完善相关技术平台和产品平台，储备相关技术和产品，可对客户个性化需求进行定制化的匹配；创新供应链管理，在快速响应上下功夫，等等。

5、在消费电子涂层领域，公司相较于日系、欧美品牌的竞争优势是什么？

答：日系品牌的特点是其专业性很强，专注于某一细分领域会将产品做到极致是日本企业的风格，产品非常有特色但是产品线很窄，应对客户需求的反应能力较弱。

	<p>欧美品牌企业一般具有较长的发展历史，品牌的知名度高，技术和产品的品种丰富。基于其经营的多元化，对市场和客户的聚焦能力比较弱。</p> <p>公司 15 年来只做了一件事，即专注于这个市场，集中所有资源服务好我们的客户，以差异化的技术和产品参与竞争，在区域市场形成压强，逐步建立品牌影响力。现已开始全球化的网点布局，以快速响应全球客户需求。</p> <p>6、公司未来发展的布局规划是什么？</p> <p>答：在高端消费电子涂层领域，公司已具备一定的竞争力和市场地位，这方面公司会持续深耕细作，将前面讲的“三合一”战略目标如期实现，以真正成为行业的领军品牌；在汽车涂层领域，将利用我们在消费电子行业积累的技术优势横跨到汽车三大应用市场，依靠差异化的产品撬开既有的竞争格局。其中零部件涂料我们已准备了几年，从今年开始将加速市场开发力度，力争产生规模收入。另一方面，公司将考虑利用资本的力量，在汽车涂层领域适时进行并购行动，补齐战略拼图，寻求快速发展。再就是公司去年已与湖南大学合作成立新型研发机构，现正在开展特种涂料相关课题研究，为进军特种涂料领域做好相关技术和资源储备。</p> <p>7、在汽车涂层市场竞争格局相对固定的情况下，公司如何破局？</p> <p>答：汽车涂层市场主要分为原厂漆、零部件漆、修补漆三大领域。一方面，基于多年的技术储备，公司已研发出多项有竞争力的产品，可以凭借差异化竞争优势进入汽车零部件涂层市场参与竞争；另一方面公司将考虑利用资本的力量，在汽车涂层领域适时与优秀的品牌企业合作，以谋求快速发展。</p>
附件清单（如有）	无
日期	2021 年 03 月 11 日