



地点	电话会议
上市公司接待 人员姓名	董事会秘书：伍俊芸 证券事务代表：周欢 投资者关系与媒体专干：司新宇
投资者关系活动 主要内容介绍	<p><b>1、公司汽车涂料业务新的进展？</b></p> <p>答：凭借精细化、差异化的产品技术，公司正在逐渐打开乘用车领域新格局。技术层面，公司依托在高端消费电子领域积累的技术优势和快速响应的服务优势，现已形成汽车 PVD 涂料、UV 色漆、汽车水性涂料、防雾涂料、硬化涂料、钢琴黑涂料等多个差异化的汽车产品，上述产品基本适用于门把手、方向盘、中控台、仪表盘、喇叭网、车标、后视镜等所有汽车零部件上。业务层面，公司与北美 T 公司、蔚来、比亚迪、吉利、上汽通用五菱、柳汽、广汽、丰田等重要客户的合作不断加深，一季度公司乘用车领域实现销售收入 1,143.36 万元，同比增长 331.93%。目前，公司乘用车涂料业务正在有序推进中。</p> <p><b>2、广东锐涂终止收购事件，是否影响公司后续业务进展？</b></p> <p>答：一直以来，公司坚持快速响应客户需求，并凭借过硬的产品和技术，以及系统化的解决方案来赢得客户信赖。目前在研的创新型研发项目，如新能源动力电池、扁线电机等均为公司自有、自研，本次收购终止不会影响公司当前合作客户及潜在客户的开发，也不会对公司生产经营和业务发展造成不利影响。</p> <p><b>3、大宗商品及原材料持续涨价，对公司利润的影响以及公司应对措施？</b></p> <p>答：近两年上游原材料价格持续上涨，受此影响公司 2021 年毛利率下降约 3%，2022 年毛利率预测将略有回升，原因在于：1、积极拓展海内外市场，通过技术和解决方案的优化更好的为终端客户创造价值；2、加强内部经营管理，降低费销比；3、战略采购和精益生产。</p> <p><b>4、目前公司水性涂料销售占比？未来能否完全取代油性涂料？</b></p>

答：公司前瞻性储备的水性涂料技术具有先发优势，目前已积累了较好的应用经验和市场基础。在国外终端市场开拓过程中，公司能够利用水性涂料技术优势与国际巨头直接展开竞争。2021年北美消费电子大客户、亚马逊、罗技、谷歌等终端品牌出货量持续提升，水性环保涂料全年收入同比增长59.93%。

同时，随着人们环保意识和健康意识持续增强，叠加国内环保相关的法规政策落地，更多的涂料企业和终端品牌开始致力于担负起环保领域的社会责任，逐步推广和使用水性涂料，水性涂料的渗透率将逐步提高。

#### **5、公司与金杯电工的合作情况？**

答：公司与金杯电工主要围绕新能源汽车电机、特高压变压器等领域中需要应用的特种功能材料开展研发，项目正在按计划推进中，并已取得一定的突破性进展。

#### **6、公司在上海青浦买办公物业基于什么考虑？**

答：公司在上海购买办公物业旨在建立华东（上海）研究院及营销中心。一方面上海拥有丰富的技术资源和人力资源，新购置的办公物业投入使用后，可为持续的人才引进预留充足的研发和办公空间，有利于吸引高层次人才及行业专家，华东（上海）研究院及营销中心成立后，公司在国内将形成“华东-华南-华中”三大研发中心，进一步提升公司整体研发实力；另一方面，公司主要客户的设计总部、研发总部多集中于上海周边的华东区域，华东（上海）研究院及营销中心的建设有助于公司更加贴近、了解下游市场，从而进一步提高快速响应客户需求的能力。

#### **7、公司远期战略规划？**

答：公司将持续通过深化先进创新平台体系建设、布局高价值赛道、加强重点领域核心技术攻关等一系列加速科技创新组合拳，在巩固和提升高端消费电子行业和乘用车应用领域市场竞争地位的同时，积极布局轨道交通、航空航天、海洋装备等特种涂料领域。在不断提升现有资产经营水平的同时，继续结合外延扩张的方式促进公司快速稳健发展，最终实现战略

	目标。
附件清单（如有）	无
日期	2022年5月17日