

证券代码：688157

证券简称：松井股份

湖南松井新材料股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：2020-006

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
参与单位名称及人员姓名	国盛证券 杨义韬 大成基金 魏庆国 大成基金 李博 大成基金 廖书迪 大成基金 林振辉 大成基金 戴军 大成基金 徐彦 大成基金 黄万青
时间	2021年01月22日 9:20-10:00
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：黄辉 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	1、在防雾车灯涂料方面，与法雷奥的合作主要是中国市场还是全球市场？现在在汽车涂料领域是什么情况？ 董秘 伍俊芸：以前全球乘用车车灯防雾涂料的主要供应商为日本厂商，公司凭借产品和技术的优越性获得认可，已稳定进入法雷奥供应体系。在汽车涂料领域，公司已储备多年，2021年是市场开拓期，目前公司与吉利汽车在防雾车灯方面已展开深度合作，与其他终端品牌如上汽、一汽等也在对接之中。随着业务推进，汽车零部件涂料项目有望进入更多终端品牌认证名单体系。公司会充分利用3C高端消费涂料领域的切入经验，开拓汽车涂料领域市场。

	<p>2、公司进军汽车涂料领域主要是做零部件涂料，是否有考虑汽车修补漆和车身漆等方面？ 董秘 伍俊芸：一般而言，汽车涂料领域认证周期相对较长。公司以零部件涂料作为切入口，凭借优质产品和过硬技术，有利于快速进入终端供应商名单体系。与此同时，公司也在不断进行技术储备和市场考察。汽车涂料领域市场广阔，公司想要获取更多市场份额，不排除会寻求其他方面的发展，具体请以公司公告为准。</p> <p>3、商务拓展方面，公司预估未来3年在3C领域的空间有多大？ 董秘 伍俊芸：公司深耕3C高端涂层领域多年，目前已与众多国际知名终端品牌建立业务合作与联系。在国产化替代加速、经济内循环的宏观背景下，公司与国内知名终端品牌如华为、小米、OPPO、VIVO的合作力度也将不断加深。同时就海外布局方面，公司也在强势推进中，其中，与北美大客户的合作范围不断拓宽，市占率也在不断提升，与其他品牌如惠普、亚马逊等终端品牌的合作品类也在不断增加。</p> <p>4、公司在抢占市场份额时，会不会进行价格战？ 董秘 伍俊芸：公司的产品定价与国际定价标准基本保持一致。在抢占市场份额方面，公司更多依靠优良的产品与服务，通过为客户提供系统化的解决方案来获得终端客户的认可。相应地，终端客户注重用户体验，更加看重产品的品质与技术，因此也会根据市场标准给予客观定价。</p> <p>5、公司如何保持技术竞争优势抢占市场？ 董秘 伍俊芸：公司定位“技术的松井”，将研发作为公司业务内生增长的重要驱动力，连续多年研发投入占比10%以上。通过不断的更新升级相关技术，研发新的产品，来快速满足终端品牌客户需求，以维持客户粘性，并开拓更多的市场。</p> <p>6、在油墨和胶黏剂方面是什么情况？ 董秘 伍俊芸：公司现有产品体系中涵盖少量油墨和胶黏剂，并有一定创收。本着构建“涂料、油墨、胶黏剂”一体化新型功能涂层材料体系目标，2021年公司将加大油墨和胶黏剂的研发和市场开拓力度，储备技术，提升内生增长，同时也会适时考虑通过资本市场手段实现资源的整合。</p> <p>7、如何评价松井股份管理层？ 董秘 伍俊芸：公司风格简洁、高效。创始人格局很大，专心专注涂料领域多年，希望能打造出高端消费品领域具有世界影响力的涂层材料品牌企业；核心管理团队成员均是来自国内外的高端人才，是一群真正做事的人。</p>
附件清单（如有）	无
日期	2021年01月22日