

松井股份：高端引领快速响应 成为新型功能涂层材料领域领导者

——湖南松井新材料股份有限公司首次公开发行股票并在科创板上市网上投资者交流会精彩回放

出席嘉宾

湖南松井新材料股份有限公司董事长、总经理
湖南松井新材料股份有限公司副总经理、财务总监、董事会秘书
德邦证券股份有限公司投资银行管理总部董事总经理、保荐代表人
德邦证券股份有限公司投资银行管理总部副总监、保荐代表人

凌云剑先生
张瑛强先生
刘平先生
吕雷先生

湖南松井新材料股份有限公司 董事长、总经理凌云剑先生致辞



尊敬的各位投资者朋友、各位网友：
大家好！

欢迎大家参加湖南松井新材料股份有限公司首次公开发行股票并在科创板上市的网上路演推介会。在此，我谨代表公司董事会及全体员工，向参加此次网上路演的朋友们表示热烈欢迎。向关心和支持公司发展的广大投资者致以诚挚的谢意！我们希望通过这次网上路演，能够与关注松井股份的各位投资者朋友展开深入交流，增

进相互了解，达成合作共赢。

根据公司战略，松井股份本次股票募集的资金将用于高性能水性涂料建设项目、汽车部件用新型功能涂料改扩建项目、特种油墨及环保型胶黏剂生产扩能项目、公司全球营销网络及信息化建设项目、研发检测中心建设项目、补充公司流动资金。本次募投项目主要是公司在已有技术、生产工艺基础上，通过对生产设备布局、工艺控制、技术创新等方面进行优化和改进所实施的规模化扩产，与公司现有主营业务和核心技术具有高度关联性。通过对募投项目的逐步推进，将进一步增强公司产品优势及市场快速响应能力，更好地促进公司的可持续健康发展，让各位投资者能够分享到新兴市场增长的动能和红利。

在这里，我衷心地感谢上证路演中心和中国证券网为松井股份提供宝贵的网上路演平台。通过本次网上路演，我们希望广大投资者能够对松井股份有一个更加全面的了解。我们也将充分听取广大投资者朋友的建议，加倍努力，创造更加优良的业绩，回报广大投资者的信任、回馈社会！

感谢各位的光临，谢谢大家！

德邦证券股份有限公司 投资银行管理总部董事总经理、保荐代表人 刘平先生致辞



尊敬的各位投资者朋友、各位网友：

大家好！

欢迎各位参加湖南松井新材料股份有限公司首次公开发行股票并在科创板上市的网上投资者交流会。在此，我谨代表本次发行的保荐人和主承销商德邦证券股份有限公司，对所有参与本次网上路演的嘉宾和投资者朋友们表示热烈的欢迎和衷心的感谢！

湖南松井新材料股份有限公司 副总经理、财务总监、董事会秘书 张瑛强先生致结束语



尊敬的各位网友、投资者朋友们：

大家好！

此次湖南松井新材料股份有限公司首次公开发行股票并在科创板上市的网上路演即将结束。今天与各位投资者和所有关心松井股份的朋友们相聚在此、真诚沟通，共同度过了一段愉快的时光。在此，我诚挚感谢各位投资者以及所有朋友们对松井股份的热心关注和热切期望。

在短暂的3个小时时间里，我们和大家一起分享了松井股份多年的发展成果，并共

同展望松井股份的美好发展前景。同时，投资者朋友们也与我们共同探讨了公司的战略规划、经营管理等方面的问题，为我们提出了很多非常有价值和借鉴意义的意见与建议，让我们深深地感受到大家对松井股份的关心与厚爱。我们一定会充分考虑大家提出的问题和建议，并在进一步理解各位朋友们的真知灼见基础上，提升公司的经营管理水平和盈利能力，以回报广大投资者。

虽然此次网上路演的时间十分有限，但松井股份与广大投资者的沟通渠道是永远畅通的，希望大家继续给予信赖和支持！未来，松井股份将以更高的标准要求自己，不断提升自身经营管理水平，提高企业的市场竞争力，实现企业可持续发展，使松井股份成为一家值得大家信赖、具有长期投资价值上市公司！我们衷心地希望大家能加入松井股份的股东行列，一起收获成功的喜悦！

最后，我再次代表公司对上证路演中心和中国证券网向我们提供这个和投资者交流互动的平台表示衷心的感谢！同时，还要感谢德邦证券股份有限公司以及所有参与松井股份发行上市的中介机构所付出的辛勤工作。谢谢大家！



经营篇

问：公司主营业务以及主要产品情况是什么？

凌云剑：公司是一家以3C行业中的高端消费类电子和乘用车等高端消费品领域为目标市场，通过“交互式”自主研发、“定制化柔性制造”模式，为客户提供涂料、特种油墨等多类别系统化解决方案的新型功能涂层材料制造商。

公司主要研发和生产涂料、特种油墨两大类核心产品。涂料类产品按照固化方式不同，包括UV固化涂料和热固化涂料产品，UV固化涂料包括PVD涂料和UV色漆两类细分产品，热固化涂料包括手感涂料和非手感涂料两类细分产品；特种油墨类产品按照固化方式不同，包括UV固化油墨和热固化油墨产品，按照功能性不同（或使用后是否留在基材上），包括装饰油墨和保护油墨两类细分产品。

问：公司所获的重要奖项和荣誉有哪些？

吕雷：自成立以来，公司获得“湖南省新材料企业”、“湖南省重点新材料产品首批应用示范项目”、“湖南省百项重点新产品推进计划”、“湖南省小巨人企业”、“湖南省绿色工厂”、“长沙市创新型单位”、“长沙市技术创新示范企业”、“长沙市科学技术进步奖三等奖”、首批“长沙市小巨人企业”等多项奖项和荣誉。

问：请介绍公司主营业务收入的构成情况。

张瑛强：公司主营业务收入构成按涂层种类划分，主要来自涂料和特种油墨两类细分涂层材料产品；按应用领域划分，主要来自手机及相关配件、笔记本电脑及相关配件、可穿戴设备、智能家电、乘用车5类细分涂层材料产品。

问：2017年到2019年公司的研发费用投入是多少？

吕雷：2017年到2019年，公司研发费用投入分别为2121.95万元、3058.19万元、4476.61万元，占营业收入比重分别为11.32%、11.66%、9.84%。

报告期内，公司实施了较多的研发项目，产品开发类研发项目中大部分均已实现量产，完成科研成果的产业化转化；技术储备类项目中绝大部分已研发成功，作为公司的技术储备，大部分核心技术项目已申请专利保护。

问：报告期内，公司主要产品的毛利率是多少？

张瑛强：报告期内，公司主营业务的毛利率分别为53.72%、54.19%和54.43%，相对稳定。公司主要产品手机及相关配件涂料毛利率保持平稳，其他产品存在一定的毛利率波动情况。毛利率虽呈现一定波动性，但由于各产品销售结构的变化，公司总体毛利率水平基本保持稳定。

问：2019年公司主营业务收入同比增长幅度达73.49%，原因是什么？

吕雷：原因主要有：1）公司对终端品牌华为的销售从2018年下半年起开始放量，2019年持续强劲势头，收入同比大幅增长；2）苹果智能支付卡产品于2019年3月发布，公司相关涂料收入随其出货量增加而大幅增加。同时，苹果终端本期新增水性UV涂料手机保护套项目，2019年苹果终端收入大幅增加；3）公司的系列PVD涂料产品得到了小米终端的高度认可，该技术产品获取的项目不断增加，2019年小米终端收入同比大幅增加。

问：请介绍2019年公司前5名终端客户的销售情况。

吕雷：2019年，公司前5名终端客户的销售金额占比为85.95%。前5名终端客户分别为小米、华为、苹果、惠普、VIVO，前5名终端客户销售金额占比分别为26.23%、24.22%、22.56%、8.71%、4.23%。

发展篇

问：公司未来的发展战略是什么？

凌云剑：公司定位于“高端消费品领域之新型功能涂层系统解决方案提供商”，公司将秉承“高端引领、快速响应”的经营理念，依靠创新的科技和优良的服务，持续满足下游市场日益变化的需求，力争成为高端消费品领域具有世界影响

力的涂层材料品牌企业，最终成为新型功能涂层材料细分领域的领导者。

问：请介绍公司未来3年的业务发展规划。

凌云剑：公司紧密围绕现有主营业务领域开展业务布局，未来3年的具体规划为：1）扩大涂料业务布局，进一步提高核心产品的市场竞争地位；2）加大特种油墨市场的开拓力度，实现胶黏剂量产，构建多类别一体化的涂层材料产品架构体系；3）加大特种树脂的研发与生产投入，增强技术竞争能力。

问：公司的竞争优势有哪些？

吕雷：公司的竞争优势有：1）技术优势和持续创新能力，为公司参与行业内竞争提供有力支撑；2）“交互式”自主研发、“定制化柔性制造”的创新经营模式，可以精准、快速地为客户提供系统化的解决方案；3）先进的营销服务模式，实现对终端和模厂两极客户的有效开发；4）优质而稳定的客户资源，为公司的经营发展提供稳定的收入和营利保障。

问：公司研发技术的产业化情况如何？

凌云剑：报告期内，公司依靠核心技术开展业务经营，核心技术对应的产品收入占比分别为89.41%、91.28%、93.74%。公司的主要技术均较好地转化为实际生产经营，研发技术产业化情况良好。

问：公司拥有多少专利？

吕雷：截至目前，公司及子公司共拥有30项发明专利、4项实用新型专利。其中，中国专利33项、美国专利1项，目前使用情况良好，法律状态正常。

问：公司参与制定的国家标准有哪些项？

吕雷：截至2019年12月31日，公司参与起草的两项国家标准为：紫外光固化涂料贮存稳定性的评定和紫外光固化涂料挥发物含量的测定。公司参与上述两项国家标准制定的全过程，具体包括：参加工作组会议，对相关标准文本涉及内容进行讨论，根据拟定标准验证公司产品相关性（产品包括UV色漆及PVD涂料），对标提出修改意见和建议等。

问：公司承担的科研项目有多少？

吕雷：公司承担涂料、特种油墨领域12项省市级科研项目，其中省级科研项目8项。

问：请介绍公司与高校的合作项目情况。

吕雷：公司与中山大学、中南大学进行产学研联合共同开展基础课题研究，涉及的合作项目主要为对外报批的科研项目。具体合作项目为紫外光固化两涂型震动耐磨涂料的开发、紫外光固化高硬度高耐划伤抗指纹涂料的开发、紫外光固化耐酸/耐碱涂料的开发、3D玻璃感光油墨研发。上述合作项目核心部分均为公司独立完成，相关知识产权为公司独立拥有。

问：公司的持续盈利能力如何？

刘平：报告期内，公司实现的主营业务收入分别为18725.64万元、26210.32万元和45472.78万元，复合增长率为55.83%；公司扣除非经常损益后归属于母公司净利润分别为2335.48万元、4246.53万元和9092.78万元，复合增长率为97.32%。报告期内，公司盈利能力大幅提升，未来可能影响公司持续盈利能力的因素主要包括下游应用领域的发展、公司产品应用领域的开拓、公司新产品的开发等。

行业篇

问：新型功能涂层材料行业未来的发展趋势是什么？

张瑛强：新型功能涂层材料行业未来的发展趋势为：1）市场容量逐步扩大，新型功能涂层材料行业进入较快发展期；2）对节能高效、环境友好的新型功能涂层材料需求增加，相关涂层材料具有较大发展空间；3）以工业设计为核心的多维涂层材料系统解决方案需求增多，服务要求提升。

问：公司所处行业面临的发展机遇有哪些？

吕雷：公司面临较好的发展机遇，具体体现为：1）国家产业支持政策促进行业发展；2）下游高端消费品市场需求增长将带动新型功能涂层材料行业发展；3）制造业重心向国内转移，加

之中国高端消费品品牌企业的市场竞争力日益增强，为国内新型功能涂层材料制造行业带来发展机遇；4）物联网技术的发展将促进新型功能涂层材料行业发展。

问：公司所处行业的竞争格局是怎样的？

吕雷：高端消费品领域的新型功能涂层材料企业按照经营领域和业务覆盖范围不同，一般分为两种类型：综合型企业和专业型企业。

1）综合型企业。该类企业主要为跨国性的化工集团，代表企业有：阿克苏诺贝尔、PPG、贝格、耐涂等。此类企业历史悠久、业务众多、产品丰富、技术及资金实力强、品牌影响力大，但鉴于涂层材料业务主要为其下属的一小块业务单元，多通过下属子公司或事业部的形式开展经营。

2）专业型企业。该类企业大多以高端消费品等领域为目标市场，专业从事涂料、油墨等某一类别或多类别新型功能涂层材料的生产经营业务。以松井新材为代表的具有多类别新型功能涂层材料产品体系的品牌制造企业，技术、人才、资金等方面投入大，具有一定的市场竞争优势。

问：公司的行业竞争地位如何？

凌云剑：公司的终端客户覆盖亚洲、美洲、欧洲等地区，基本实现对下游目标市场业务的全覆盖。聚焦目标市场的精耕细作、专业化的发展模式，使得公司已成为一家优秀的新型功能涂层材料制造企业。

在高端消费类电子领域，公司业务已覆盖手机及相关配件、笔记本电脑及相关配件、可穿戴设备、智能家电等4大类细分市场，并形成涂料、特种油墨等多类别、一体化的产品体系结构。公司是一家已成功进入国际知名终端品牌供应体系，并与其建立了相对稳定的业务合作关系，且可与阿克苏诺贝尔、PPG等国际巨头展开竞争的涂层材料生产企业。

在乘用车（零部件）领域，公司依托在高端消费类电子领域积累的技术优势和品牌影响力，已成功在该领域实现技术和市场突破。已供应或进入客户供应体系的核心客户包括：吉利、广汽、上汽通用五菱、法雷奥等国内外知名整车及汽车零部件生产企业。

发行篇

问：公司选择的具体上市标准是哪个？

凌云剑：基于2018年度、2019年度公司实现扣除非经常性损益后归属于母公司所有者的净利润分别为4246.53万元、9092.78万元，合计13339.31万元，2019年度营业收入为45513.83万元，并结合可比A股上市公司二级市场的估值情况，公司选择《上海证券交易所科创板股票上市规则》中2.1.2条中第一套标准：预计市值不低于人民币10亿元，最近两年净利润均为正且累计净利润不低于人民币5000万元，或者预计市值不低于人民币10亿元，最近一年净利润为正且营业收入不低于人民币1亿元。

问：本次发行募集资金用途有哪些？

凌云剑：本次募集资金扣除发行费用后，将按照轻重缓急程度用于下列项目：高性能水性涂料建设项目、汽车部件用新型功能涂料改扩建项目、特种油墨及环保型胶黏剂生产扩能项目、公司全球营销网络及信息化建设项目、研发检测中心建设项目和补充公司流动资金。

问：请介绍公司保荐人关于子公司拟参与战略配售的情况。

凌云剑：保荐机构将安排子公司德邦星睿投资管理有限公司参与本次发行战略配售，参与本次战略配售拟跟投比例为5%，即初始战略配售数量为99.50万股，初始拟跟投金额不超过4000万元。

文字整理 姚桐

主办 上海证券报·中国证券网(www.cnstock.com)