公司代码:688157　　公司简称:松井股份

松井新材料集团股份有限公司

【2024】年度报告摘要

第一节 重要提示

一、本年度报告摘要来自年度报告全文,为全面了解本公司的经营成果、财务状况及未来发展规划,投资者应当到上海证券交易所网站(www.sse.com.cn)网站仔细阅读年度报告全文。

二、重大风险提示

公司已在本年度报告中详细阐述公司在经营过程中可能面临的各种风险,请查阅本报告第三节“管理层讨论与分析”之“四、风险因素”。敬请投资者注意投资风险。

三、本公司董事会、监事会及董事、监事、高级管理人员保证年度报告内容的真实性、准确性、完整性,不存在虚假记载、误导性陈述或重大遗漏,并承担个别和连带的法律责任。

四、公司全体董事出席董事会会议。

五、天健会计师事务所(特殊普通合伙)为本公司出具了标准无保留意见的审计报告。

六、公司上市时未盈利且尚未实现盈利

□是 √否

七、董事会决议通过的本报告期利润分配预案或公积金转增股本预案

经董事会决议,公司2024年度拟以实施权益分派股权登记日登记的总股本扣减回购专用账户中股份为基数进行利润分配及资本公积转增股本。本次利润分配、资本公积转增股方案如下:

1.公司拟向全体股东每10股派发现金红利2.33元(含税)。截至本报告披露日,公司总股本111,736,486股,以扣减回购专用账户中股份426,900股后的剩余股本111,309,586股为基数,合计派发现金红利25,935,133.54元(含税)。本次利润分配金额占2024年度合并报表归属于上市公司股东净利润的30.02%。

2.公司拟以资本公积金向全体股东每10股转增4股。截至本报告披露日,以公司总股本扣减回购专用账户股份后的剩余股本111,309,586股为基数,合计转增44,523,834股,转增后公司总股本增加至156,260,320股(具体以中国证券登记结算有限责任公司最终登记结果为准)。

根据《上市公司股份回购规则》等有关规定,上市公司回购专用账户中的股份,不享有利润分配的权利。截至本报告披露日,公司通过回购专用账户所持有本公司股份426,900股,不参与本次利润分配及资本公积转增股本。

如在本公告披露之日起至实施权益分派股权登记日期间,公司应分配股数发生变动的,公司拟维持现金分配总额不变,相应调整每股分配比例;同时维持每股转增比例不变,相应调整转增股本总额。

本次利润分配及资本公积转增股本方案已经公司第三届董事会第六次会议审议通过,尚需经公司2024年度股东大会审议通过后方可实施。

八、是否存在公司合理预计未来三年(含当年)内,公司拟继续实施现金分红的安排、未来分红回报规划的情况

□适用 √不适用

第二节 公司基本情况

一、公司简介

(一)公司股票简况

√适用 □不适用

公司股票简况				
股票种类	股票上市交易所及板块	股票简称	股票代码	变更前股票简称
人民币普通股(A股)	上海证券交易所科创板	松井股份	688157	无

(二)公司存托凭证简况

□适用 √不适用

(三)联系人和联系方式

	董事会秘书	证券事务代表
姓名	陈玲娟	刘新宇
联系地址	湖南宁乡经济技术开发区三环北路777号	湖南宁乡经济技术开发区三环北路777号
电话	0731-87877770	0731-87877770
传真	0731-87877770	0731-87877770
电子信箱	zq@songlian.com.cn	zq@songlian.com.cn

二、报告期公司主要业务简介

(一)经营情况讨论与分析

2024年,经济运行稳中有进。下游高端消费电子和乘用车行业延续良好发展态势,人工智能技术的飞速进步不断推动智能终端应用与新兴场景深度融合,为新型功能涂层材料行业带来更为广阔的应用前景。在此背景下,公司秉承“单聚焦+多领域”的“三纵三横”发展战略蓝图,以市场需求为导向,强化创新研发驱动,业务开拓取得多点突破,经营业绩实现稳健增长。

1.主要经营情况

报告期内,公司实现营业收入74,552,65万元,同比增长26.41%;实现利润总额9,278.46万元,同比增长8.26%;实现归属于上市公司股东的净利润8,639.56万元,同比增长6.52%;实现归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润7,901.46万元,同比增长7.18%。截至本报告期末,公司总资产180,729.27万元,较期初增长14.97%;归属于上市公司股东的所有者权益132,177.70万元,较期初增长3.33%。

2.重点工作回顾

(1)积蓄量质潜量,业务开拓迈向新境

在高端消费电子领域,公司顺时应势积极把握行业发展机遇,凭借差异化的创新工艺与领先的技术优势拓展增量、挖潜量,2024年度实现营业收入60,723.20万元,同比增长20.87%。报告期内,公司与北美消费电子大客户的合作持续深化,业务边界不断拓宽,产品品类从金属年轻涂油,新项目合作取得系列进展及成果;同时,积极创新工艺技术,深挖市场需求潜力,以国内H大客户系列旗舰机项目为标杆,成功推动初期项目在小米、荣耀、OPPO、VIVO等众多终端的全面拓展;AP产品取得多个战略模厂客户认证并导入量产,准分子工艺初步开发成功并完成首个项目落地,为后续业务发展提升积蓄新动能。

在乘用车领域,公司2024年度实现营业收入12,787.41万元,同比增长29.58%,其中第四季度实现营业收入4,987.32万元,同比增长51.57%,环比增长49.64%,呈现强劲发展势头。报告期内,公司构建了“品牌传播-T1-模厂”三层递进且高效的营销架构,聚焦战略关键客户,凭借差异化竞争优势,深化了与比亚迪、北京汽车、吉利、蔚来、理想、小鹏、华为、小米、延锋、德宏集团、新辰股份等国内外知名整车及汽车零部件厂商的业务合作,持续发力内外饰涂层领域市场,夯实了“由内饰到外饰、由小件到大件”的产品策略,并成功参与汽车战略客户、头部新能源汽车品牌多款热销车型。同时,公司积极推进汽车原厂OEM涂料、铝补涂料等产品的客户对接与试点落地,为全面进军汽车车身涂料市场做好准备。

在动力电池及能源汽车领域新兴领域,报告期内,公司成功交付新能源电池行业全球前创中国百发的材料、工艺设备一体化电芯绝缘UV喷墨打印样板工程,实现了电芯制造未端绝缘保护制程的突破性变革,这一技术革新不仅完美跨越了传统方案的技术与安全局限,更将一次性良率提升至99%以上极致水平,具有重要战略意义。以此为契机,公司又成功研获多条标准线订单,并开创性设计出电池水冷板打印解决方案,UV喷墨打印数字涂装技术的商业化规模应用正逐步铺开。在新应用领域,公司持续推进与下游客户对接合作,目前通机认证已完成取样,并与客户进入产品交互式合作开发阶段。

(2)坚持技术创新,持续强化行业前沿

2024年,公司持续“技术的松开”发展路径,不断加码研发投入,强化研发平台建设,锻造高水平研发团队,激发组织创新动能,并扎实推进技术创新与产业发展的深度融合。全年公司共投入研发费用10,544.50万元,同比增长16.79%,日趋着府应规模的持续扩大,规模效应逐渐显现,研发费用率开始下降,2024年度,公司研发费用占营业收入的比例为14.14%,较2023年度的15.31%下降1.17个百分点;同时,新期间研发投入到位的1项(含发明专利19项),参与制定行业标准1项;获评国家级博士后科研工作站,为吸引和培养顶尖科研人才提供强力支撑;正式启用全球研发中心,推动科技创新迈入新里程,持续引领行业发展。

在高端消费电子领域,公司凭借的耐磨性的战略触角与深厚的技术沉淀,率先推出了准分子涂层材料解决方案,该方案凭借其卓越的UV表现收获众多客户赞誉,成为创新的又一典范;和印刷工艺项目实现了新材料、新工艺、新色彩的三重突破,在客户端全面落地开花,赢得了客户的持续信任。在乘用车领域,公司积极进行平台化产品和技术布局,目主研发的工艺更精简、能耗更低、良率更高的烧结油墨获得下游客户认可并逐步导入量产;系列差异化PVD镀涂料技术如透雷达透PVD技术、发光PVD技术等创新技术,凭借其卓越的性能表现,成功满足新能源汽车在智能化与个性化方面的创新需求;同时,汽车后市场修补涂料国厂OEM涂料以原厂品质赢得客户信赖,在目前较取得阶段性成果,为后续参与市场竞争提供坚实的品质后盾。在特种装备领域新兴领域,公司前瞻性布局的战略研发项目稳步推进并取得重要进展,电芯用绝缘UV喷墨打印项目持续升级迭代,UV绝缘油墨各项性能指标表现优异;A1新应用涂料,入形机器人涂层应用领域深度探索,为把握新质生产力机遇蓄势储能。

(3)多举措协同发力,强化内生增长潜能

以CMP创新解决方案为抓手,推动资料模式向组合式、场景化、生态化升级,不断提升品牌与行业影响力。报告期内,公司CMP中心发布了2026季CMP创新趋势,通过发现趋势分析,捕捉未来一季的消费者画像,并以公司的产品为基础,结合材料,以及公司最新技术和工艺,展望未来全球工业体系的CMP趋势发展;成功举办第三届新型功能涂层材料技术全球峰会,邀请全球知名品牌客户、产业链合作伙伴及行业专家,围绕“新材料、新工艺”展开研讨,并发布多款创新产品,受到广泛关注;公司在新型功能涂层领域的技术实力,增强客户对品牌的认同与粘性;在上海孵力汽车涂层材料CMP展会,展示和推广汽车PVD涂料、发光保险杠、车载一体原油箱等复合涂下汽车个性化定义发展趋势的功能涂层解决方案,提升品牌形象,吸引和转化潜在客户;持续以“现场交流+培训”的创新模式,组织开展客户课程,让客户进一步了解公司创新产品体系,展现公司在新型功能涂层材料领域的专业性与前沿性。

深化精益管理,优化运营机制,赋能高质量发展。报告期内,在经营管理方面,公司将“阿米巴经营模式”做深做实,优化管理框架与资源配置流程,有力推动组织效能提升。同时,随着公司营收规模的持续扩大,规模效应逐渐显现,期除股份支付影响,管理费用率也开始下降,2023年度与2024年度分别为10.42%、10.31%。在品质管理方面,公司构建了覆盖研发、采购、生产等环节的标准化流程与质量监控机制,形成了产品全生命周期质量管理体系,并根据产品应用场景建立了有效的OCC管控手段,确保产品质量稳定可靠,增强市场竞争力。在数智化赋能方面,公司持续推进数字化建设,并探索DeepSeek等人工智能工具与业务融合,新增数字化调色系统和MSDS生成系统,进一步提升研发效率与规范性。

持续推进国际化布局,加速海外市场开拓,为公司全球化战略提供有力支撑。报告期内,公司进一步完善越南工厂供应链能力建设和组织效能,满足东南亚及印度市场需求;在美国市场建设技术与服务中心,以贴近化服务加速对北美高端客户资源的深度开发与渗透,进一步巩固海外市场竞争优势;通过松井越南、松井印度以及松井美国等生产、技术、营销服务基地,提供本地化服务,促进公司长期可持续发展。

(4)前付资本工具,拓展外延时间效应

2024年以来,中国证监会先后发布《关于深化科创板改革服务科技创新和新质生产力发展的八条措施》《关于深化上市公司并购重组市场改革的意见》等一系列政策,支持科创板上市公司并购产业链上下游的并购整合,提升产业协同效应,在前述政策的指导下,公司在正面内生式增长的同时,积极创新资本市场工具,围绕高端消费电子、乘用车及特种装备等领域进行战略生态布局,推动业务快速发展和战略目标落地。

报告期内,为满足整体战略发展需求,公司与湖南湘江新区国有资本投资有限公司等投资设立了湖南湘江松井新材料产业基金,重点聚焦与主营业务高度协同的新型功能涂层材料产业链上下游项目,以推动创新链、产业链、人才链的深度融合,打造共生共荣的产业生态;同时,为全面落实一体化发展战略,公司完成了对松创新材料股权的收购,并启动了对鹏鸿希少数股东股权收购,进一步整合优化资源配置,加速推进业务发展;此外,为进一步丰富公司乘用车部件新型功能涂层材料市场产品矩阵与技术储备,公司收购了鹰门翰森达51%股权,以整合双方在技术研发、产品、客户、市场和供应链等各方面资源,实现产业协同与规模效应。

(5)深化ESG实践,推动可持续发展

在全球经济深度转型、可持续发展成为时代主流的当下,公司高度重视ESG管理及工作,将ESG理念融入各项经营工作中,在环境保护、社会责任和公司治理等方面持续改进提升,2024年度,公司正式发布首份环境、社会和公司治理(ESG)报告,系统呈现公司年度ESG实践成果,展现公司在可持续发展领域的坚实步伐与创新探索,为推动高质量、可持续发展注入新动能。

(二)主要业务、主要产品或服务情况

1.主要业务

公司的主要业务是以高端消费电子、乘用车、特种装备领域为目标市场,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、油墨、胶黏剂等多类别新型功能涂层材料的系统解决方案。

2.研发模式

公司坚持以“交互式”自主研发为主、合作研发为辅的研发模式,进行技术的研发与产品的迭代。该研发模式具有以下特点:(1)与终端客户建立交互式研发信息共享机制;(2)在公司内部建立集成产品开发平台;(3)以公司为主体,各级工程技术中心为平台,联合供应商、高校和行业协会,有效整合社会资源,共同促进研发成果产业化。

3.采购模式

公司采取“战略采购、以销定采”的采购模式。

公司“战略采购”主要包括:(1)战略合作:公司与战略供应商签订《战略合作和长期采购协议》,共同开展项目技术研发,共享市场及技术开发信息;(2)策略采购:公司基于原材料市场供求及市场行情等因素,适时进行采购储备,集中采购,控制采购成本。同时,公司根据“以销定采”策略执行原材料采购,主要原材料包括树脂、金属颜料、溶剂和助剂等。其中,树脂、金属颜料为公司的核心原材料,公司与主要树脂供应商、金属颜料供应商采取了“长期框架合同+订单”的采购模式。

4.生产模式

公司主要按照“定制化柔性制造”的模式组织精益生产。

公司配置了业内先进的生产自动化控制及辅助系统,以及柔性生产系统,实现小批量、多批次定制化生产需求。针对下游客户需求的多样性和复杂性等特点,公司构建了涂料、油墨等多类别、一体化的新型功能涂层材料生产系统,一站式满足客户不同业务需求。

5.营销模式

公司目前主要采用直接销售模式进行产品销售。

高端消费电子和乘用车领域是向新质赛道要高质的特征,该特征要求产业链上所有环节必须保持相应的创新质量和节奏,“公司→模厂(→T1)→终端”模应产业链条上下游,相互之间形成一种共生生态关系。

模厂和终端,公司和模厂了间是直接供应关系,公司和终端之间是间接供应关系:(1)公司通过向终端提供新型功能涂层材料系统解决方案,获取终端的供应商资格,在终端许可下,向模厂提供特定项目所涉及的涂料、油墨等产品和基于模厂具体工况定制的工艺技术服务;(2)模厂通过竞标获得终端机型项目,完成初样产品制作后将终端认可成品;(3)终端新社品质及工程技术人员到模厂验骨并跟进产品制造过程。

(2)乘用车领域

在乘用车领域,公司依托在高端消费电子领域积累的技术优势和品牌影响力,通过差异化的竞争策略,实现技术与市场的双重突破,已供应或进入客户体系的核心客户包括:比亚迪、北京汽车、蔚来、理想、吉利、广汽、上汽通用五菱、小鹏、一汽红旗、法雷奥、延锋、德宏集团、新辰股份等国内外知名整车及汽车零部件供应商。

A.涂料产品

公司高端消费电子领域的主要涂料产品主要包括:乘用车内饰件涂料、乘用车外饰件涂料。乘用车内饰件涂料主要用于汽车的内饰件表面,如仪表台、方向盘、喇叭网、装饰条等;乘用车外饰件涂料主要用于汽车的外饰件表面,如保险杠、扰流板、后视镜、油箱盖、车灯、车标等。公司的乘用车修补涂料、车身涂料也在稳步开发中。

其中,公司的汽车PVD涂料采用真空离子蒸射镀膜技术,无污染,可替代高环境污染的水电镀(铬)产品,具有优异的附着力及耐水性、金属效果、高耐磨、耐大气老化、耐腐热老化等特性,同时可实现透光、透雷达波、色彩多样化等功能,可用于TC、ABS、PP、金属等多种素材上,适用于汽车氛围灯装饰条、装饰圈、门把手、窗框、出风口、方向盘、车标等内饰件,以及格栅、雾灯框、门外装饰条、后视镜装饰条等外饰件,提高产品的外观装饰与防护性能。

B.油墨产品

公司乘用车领域的油墨产品主要包括:保护油墨、装饰油墨、烧结油墨、UV绝缘油墨。与其在高端消费电子领域的运用类似,保护油墨与装饰油墨起到过程保护及效果装饰的作用;烧结油墨是通过烧工艺实现固化和附着的特殊油墨,广泛应用于玻璃、陶瓷、金属等基材的表面装饰和功能涂层;UV绝缘油墨是一种利用紫外线(UV)固化技术形成的绝缘防护的涂层,应用于电池系统组件的绝缘防护。

公司乘用车领域涂层产品与解决方案部分应用示例如下:

(3)特种装备等战略新兴领域

围绕轨道交通、航空航天、海洋装备等特种装备领域,公司正以表面处理、功能涂层、胶黏剂等相关的前沿技术为研发方向,积极开展技术攻关和应用研究。

胶黏剂产品是公司“三纵三横”发展战略蓝图要构成,广泛用于相关产品的器件保护、电气连接、结构粘接和密封、热管理、电磁屏蔽等场景,直接影响终端产品的性能表现、可靠性、生产良率及效率。目前,公司有结构胶、热熔胶、保护胶等成熟产品。经过研发及小批量试用阶段,公司也已具有性能优异、系列完整的光纤胶产品体系,并可根据客户工艺要求进行定制开发,应用领域涵盖集成电路、发光器件、射频器件、分立器件、先进封装、微机电系统等。

(三)主要经营模式

1.盈利模式

公司以高端消费电子、乘用车、特种装备领域为目标市场,采取“交互式”自主研发、“定制化柔性制造”的模式,为客户提供涂料、油墨、胶黏剂等多类别新型功能涂层材料的系统解决方案,对外销售相关产品实现业务收入