

2024

提质增效重回报

行动方案

湖南松井新材料股份有限公司

ACTION PLAN
FOR IMPROVING QUALITY,
EFFICIENCY AND PAYING BACK



目录

CONTENTS

01 聚焦主业，坚定“三横三纵”战略	2
02 坚持科技创新，持续提升自主研发能力	8
03 加强财务管理，提升盈利质量	14
04 不断完善公司治理结构，提高企业治理水平	17
05 强化管理层与股东利益的共担共享约束机制	19
06 提高信披有效性，持续建设投资者沟通机制	20
07 提高投资者回报，强化“关键少数”责任意识	22
08 其他事宜	24



PREFACE

成为新型功能涂层材料领域的全球领导者

湖南松井新材料股份有限公司（以下简称“松井股份”或“公司”）致力于提高上市公司质量，增强投资者回报，提升投资者的获得感。为践行“以投资者为本”的理念，基于对公司未来发展的信心以及对公司长期价值的认可，公司特制定《2024年度“提质增效重回报”行动方案》（以下简称“《行动方案》”），坚定聚焦主业、持续优化经营、规范公司治理和积极回报投资者。

本《行动方案》于2024年4月24日经公司第二届董事会第二十八次会议审议通过。

01 | 聚焦主业，坚定“三横三纵”战略

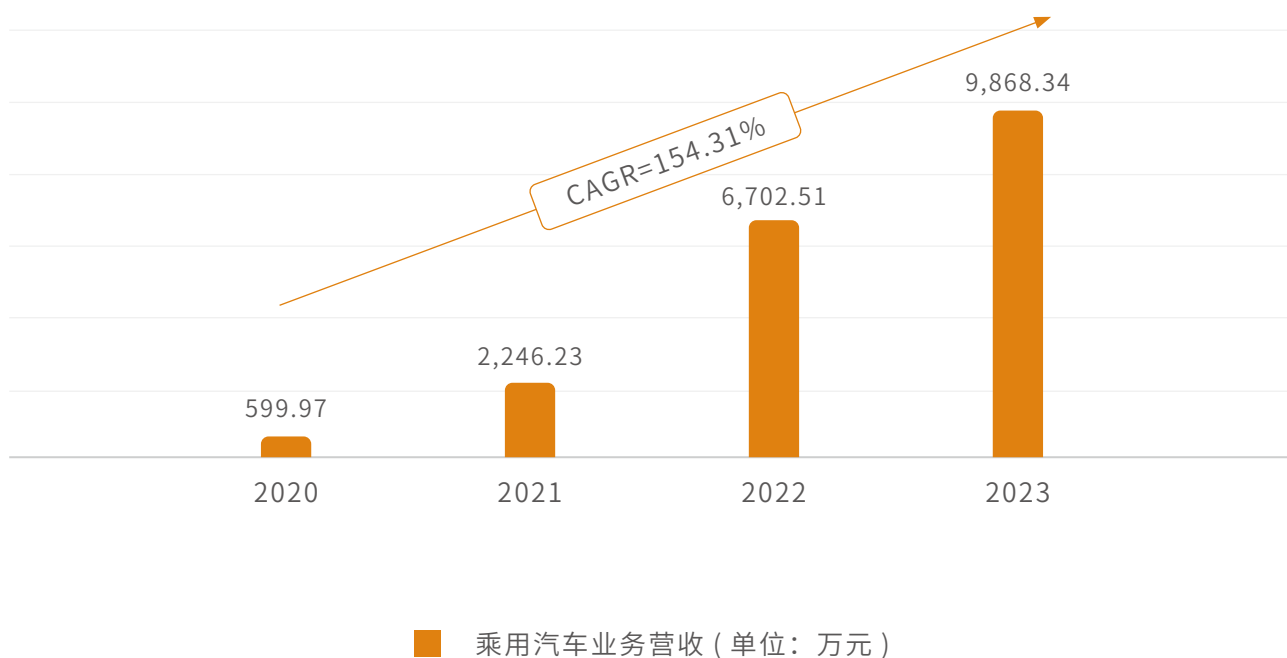
松井股份致力于成为新型功能涂层材料领域的全球领导者，以高端消费类电子、乘用车、特种装备领域为目标市场，通过“交互式”自主研发、“定制化柔性制造”模式，为客户提供涂料、油墨、胶黏剂等多类别系统化解决方案。

公司以2020年上市为契机，努力构建“三横三纵”战略体系，横向打造“涂料、油墨、胶黏剂”多类别、一体化的新型功能涂层材料技术产品平台；纵向积极拓宽高端消费电子、乘用车、特种装备三大业务领域的应用市场，最终形成多轮驱动、立体式发展的产业格局。



2023年，公司产品结构、客户结构持续优化，实现营业收入**58,976.73**万元，同比增长**18.17%**。其中，高端消费电子业务实现恢复性增长，实现营业收入**47,865.97**万元，同比增长**12.26%**；乘用车业务呈现高速增长态势，实现营业收入**9,868.34**万元，同比增长**47.23%**；特种装备业务正在培育新的业务增长点，实现营业收入**252.22**万元，同比增长**556.31%**。此外，历经多年技术沉淀与打磨，可适用于新能源动力（储能）电池、光伏玻璃、集成电路等行业的“绝缘涂层材料+数字化涂装技术”系统性解决方案分别获得行业头部客户量产采购订单，已具备向下游行业全面推广的基础。

2020-2023年公司乘用车业务营业收入情况



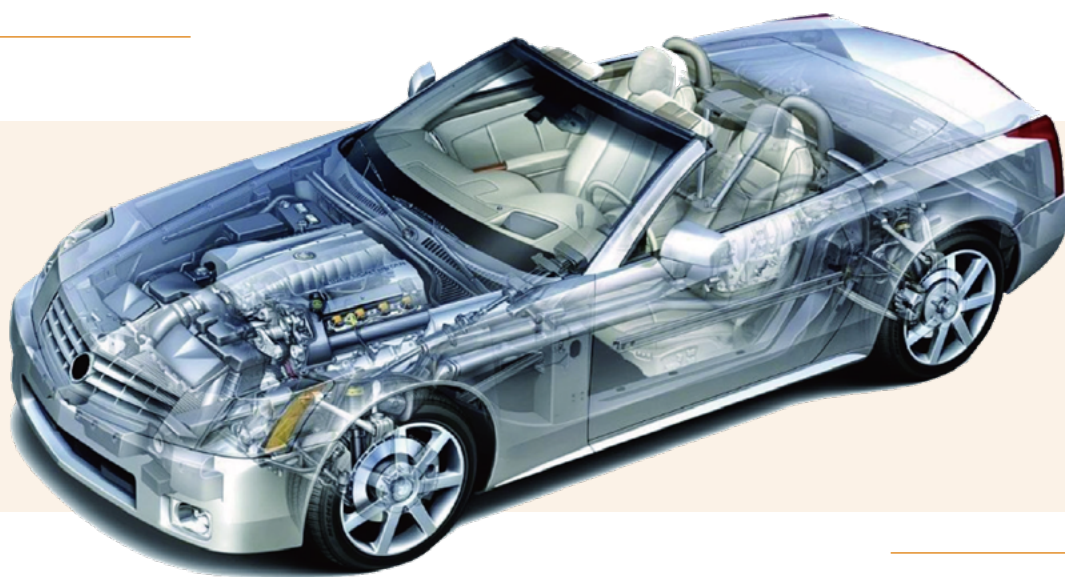
2024年，公司将继续专注主营业务，强化经营管理能力，进一步扩大市场领先优势，持续提升公司核心竞争力。具体包括以下几个方面：

01 重点发展新质生产力，数智化改造提高质效

在产品端重点发力持续创新引领。作为新型功能涂层材料产业的领先企业，公司始终坚持创新驱动发展的战略，围绕涂料、油墨、胶黏剂三大产品开展技术创新，为培育发展新质生产力提供更多内生动力。

公司将密切关注高端消费电子领域市场应用动态，把握AI技术带来的行业变革，进一步做精做强，持续推动技术创新和产品迭代升级，保持产品差异化，不断提升行业市场份额，确保高端消费电子业务的稳健增长。

同时，公司紧抓新能源汽车行业发展机遇，夯实“由内饰到外饰”、“由小件到大件”的产品营销策略。一方面，战略客户实现深度开发，进一步扩充丰富平台型产品的类型及应用范围，全力扩大行业影响力，提升汽车部件涂层材料市场占有率；另一方面，坚持从源头技术创新，积极构建树脂和通用型色浆技术体系，实现关键树脂和色浆的自研自制，储备全系列汽车涂料产品，为第二战略曲线的快速发展提供足够的技术支撑和产品保障。



特种装备领域将以子公司湖南三迪为支点，推进数字化、智能化涂装工艺技术动力电池、光伏玻璃和集成电路等行业的变革与应用，加速技术成果转化，加快推进航空飞行器相关涂料项目适航认证进程，抢抓航空航天、低空经济等战略性新兴产业领域历史良机，打造发展新引擎。



在生产端实施数智化赋能，全方位提升质效。公司在行业率先应用 MES、DCS、ERP 等信息化系统及相关数字化工具，基本实现生产管理的数字化改造，为数智化生产打下了良好基础。

未来，公司将打造新一代灯塔工厂，让智能化工厂生产流程从单点自动化逐步迈向全域自动化，全过程实现信息化管理与核算。同时，在数字化和智能化技术的赋能下，不断优化业务流程，进一步提升生产运营效率、缩短生产周期、降低不良品率，努力实现生产精益化与效率化的双提升。



02 组合创新打造品牌影响力，加速全球化网络布局

公司将采用创新营销模式，积极驱动传统营销模式从单一产品营销向组合式、场景化、生态化营销升级。



持续打造
CMF 核心竞争力

利用在高端消费电子领域所积累的基础与优势，在色彩设计、材料应用、表面处理技术三方面持续创新，为公司实现汽车涂料的发展战略提供底层竞争优势。



加强
品牌传播

积极参与国内外行业展会及论坛、开展涂层材料技术全校企合作、与终端头部客户构建战略生态合作等方式，进一步提升公司品牌影响力和美誉度。



加速全球化
营销网络布局

围绕核心消费电子终端品牌及重点汽车终端客户所在区域建立集研发、销售为一体的全方位营销服务网络。以越南公司为原点辐射并加速东南亚市场开拓，着力提升海外客户市场渗透率；以美国公司为核心构建北美和欧洲的技术营销能力，进一步缩短服务半径、加快反应速度、提升服务品质，不断完善全球供应链能力建设。

03 发挥产融优势，做优做强实体

2023 年公司启动可转债申报程序募集资金用于“汽车涂料及特种树脂项目（一期）”和补充流动资金。

2024 年公司将继续多措并举，灵活运用自有资金、参与设立产业基金等举措，在全球范围内积极寻找产业链上下游优质投资 / 并购标的，补齐战略拼图，加强产业协同性，扩大市场规模，提高盈利能力，助力公司实现跨越式发展。



02 | 坚持科技创新，持续提升自主研发能力

公司始终坚持以技术为企业发展的核心战略，持续搭建各级创新技术平台。近年来公司先后获评“国家企业技术中心”、“国家知识产权优势企业”、“国家技术创新示范企业”、“国家工业产品绿色设计示范企业”、“国家专精特新小巨人企业”等一系列重磅殊荣，充分体现和发挥了行业技术标杆作用。

与此同时，公司先后通过了 AS9100 航天航空质量管理体系、ISO45001 体系、ISO/IEC27001 体系、IATF16949 等多项管理体系与行业认证，持续在管理内功上发力，这些认证既是专业性和权威性的体现，也是公司产品服务的高质量和高可靠性保障。



2023 年度公司新增软件著作权 **1** 项，
国家授权专利 **23** 项，
其中发明专利 **18** 项，
实用新型专利 **5** 项。



截至 2023 年底，公司共拥有 PCT 国际专利 **3** 项，
发明专利 **104** 项，
实用新型专利 **35** 项，
软件著作权 **1** 项，
研发成果储备数量居于国内新型功能涂层材料行业前列。

2024年，公司在新产品新技术研发投入、保持技术团队稳定和研发人才培养等方面的主要工作计划如下：

01 厚植创新软实力，为技术创新营造良好氛围

固本培元，提升组织保障能力

2024年初，公司完成技术组织架构调整，设立集团—中心—部门三级技术委员会，将各专业领域的技术精英人才进一步有效整合，共享知识、经验、技术成果平台，培养“更专、更精”的人才。



融合创新，围绕专业锻造队伍

2024年2月公司举办了“科技引领 创新驱动”首届技术年会，深度围绕行业发展、知识产权、原材料开发、配方设计、涂装工艺等方面展开研究分享和交流探讨，共同分享最前沿的创新成果。公司将以技术年会作为融合创新的平台，积极组织行业内外专家进行技术交流互动，为员工提供多样化的技术交流和机会，持续提升、丰富研发人员的理论知识与创新设计能力，积极营造“积极向上、不断进取”的技术氛围，构建能够适应新型功能涂层材料行业现代化发展需求的卓越技术团队。



02 强化平台建设，持续高投入，保障高产出

三大研发技术平台齐头并进

为进一步快速响应下游客户需求、满足各类高层次人才的实际需求，公司在湖南、上海、广东分别设有研究院所，已搭建形成“华东-华南-华中”三大主要研发技术平台。研究院所配置了业内先进的研发、检测、分析设备及可模拟客户端涂装施工环境的实验室，在研发效率和品质上提供足够的保障。



广东松井研究院



上海松井研究院



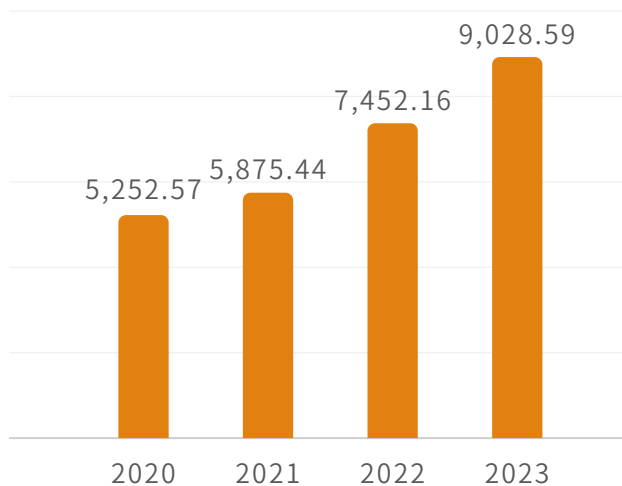
湖南松井研究院

持续高比例研发投入为高质量发展注入动能

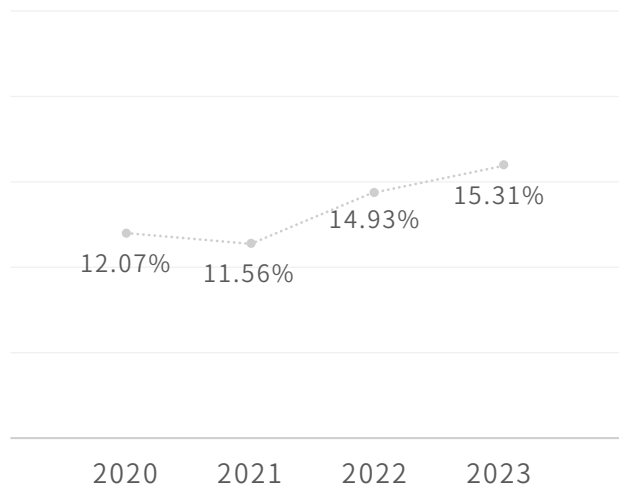
近年来，在短期业绩承压情形下，公司依然保持战略定力，加大研发投入。2021年—2023年，公司研发费用分别为**5,875.44**万元、**7,452.16**万元和**9,028.59**万元，最近三年累计研发投入近**2.24**亿元。多年持续的高比例研发投入，为公司未来长期高质量发展、持续业绩释放奠定坚实的基础。



2020-2023 年公司研发投入情况



2020-2023 年公司研发投入占营业收入比例



■ 研发费用总额 (单位：万元)

● 占营收比例 (单位：%)

2024 年，公司将继续聚焦消费电子、乘用车、特种装备领域应用，提前布局核心关键技术和知识产权保护，计划申请不少于 **30** 项专利，积极推动并参与国家 / 行业技术标准制定；加速成果转化，不断丰富产品矩阵，形成具有前瞻性的、可规模化的新产品 / 升级型产品；继续保持高比例研发投入，预计未来三年平均研发投入占营业收入比例不低于 **10%**。



03 完善研发人才激励机制，保持研发团队稳定与创新活力

新质生产力源头在科技创新，在人才驱动。自 2020 年 6 月上市以来，公司通过实施人才强企战略，共新引进 **119** 名行业技术研发人才。截至 2023 年，公司拥有各类专职技术研发人员 **241** 人，包含国内外博士及博士后、国家特殊人才计划成员、长沙市高层次人才等。核心团队研发人员由曾在世界 500 强企业的技术专家、资深化学师及国内涂层材料领域资深人士组成。

为进一步提升研发团队凝聚力，保持研发团队稳定与创新活力，公司全方位多维度综合施策鼓励、支持创新。

01
公司制定了系统化、常态化的研发人才激励机制，包括科研课题奖励、科研成果产业化奖励、对外科研成果转让奖励；

02
公司设立“杰出技术创新奖”、“技术创新奖”、“微创新奖”等荣誉评优奖项；

03
每年定期开展“科技者工作日”活动，融造良好氛围，体现职业荣誉。

2024 年公司计划具体开展如下工作：

- 进一步深化、细化科研类奖励政策，让更多有科研成果、科技贡献的人获得奖励和鼓励。
- 在技术年会的基础上增办“季度技术交流会”，为科研人才提供更多的专属技术成果分享舞台和技术交流平台，在共享与交流中成就他人也成就自己。
- 择机推出员工持股计划或股权激励计划，激励优秀科研工作者。



04 加强产学研合作，培育新生力量

2023年，公司先后承建两个省级科研技术平台、获批湖南省博士后科研工作站、博士后创新创业实践基地，并与中山大学、中南大学、湖南大学等高校进行产学研联合，共同开展基础课题研究。

2024年，公司将持续探索联手高校完善人才梯队培养的校企合作新模式，积极与高校建立合作关系，促进人才培养、技术创新和知识共享，共同探索前沿技术，培养行业新生力量。



03 | 加强财务管理，提升盈利质量

01 开源降本保持盈利能力，提升经营质量

持续优化业务结构和客户结构

多年来，公司凭借独特的核心竞争力积累了一批包括北美消费电子大客户、Microsoft、Google、HP、Amazon、Meta、罗技、国内 H 大客户、荣耀、小米、VIVO、OPPO 等高端优质客户群，并与其建立了长期而稳定的合作关系。近年来，通过在乘用车领域的持续开发，公司先后成为北美 T 公司、比亚迪、蔚来、理想、吉利、广汽、小鹏、一汽红旗、法雷奥、延锋国际、敏实集团、新泉股份等国内外知名整车及汽车零部件企业的供应商。其中，前五大客户销售收入占比整体呈逐年下降趋势，客户结构更加多元和均衡，整体抗风险能力不断增强。

2024 年，公司将继续以优异的产品和服务不断巩固、提升在重点终端客户的市场份额，纵深推进与重要汽车领域客户的战略合作，积极导入具有良好发展潜力的新业务、新产品，进一步提高乘用车及其他新兴业务的收入占比。

科学筹划，注重投资回报

加强公司全面预算管理，坚持贯彻执行“阿米巴经营”日常管理模式，保障各经营主体实现高收益；重视数据资产积累、沉淀与应用，以“数字化管理”保障运营质效；对短中长期战略、在研项目的储备及运行进行合理规划，从整体上进一步统筹优化资源配置。



02 重视经营性现金流健康度，提升运营效率

2023 年末公司应收账款账面余额为 32,308.10 万元，占当期营业收入的比例为 54.78%，占比较 2022 年有所提升。2024 年公司将高度重视经营性现金流健康情况，通过继续执行“战略采购、以销定采”的采购策略和“定制化柔性制造”的精益化生产模式，强化以合同为中心的项目管理，加大内部收款考核力度，多措并举加快应收账款及时回收，确保经营活动现金持续为正。

2023 年末公司存货账面余额为 8,742.42 万元，占期末流动资产比重为 10.82%。2024 年公司将常态化实时监测各类产品的市场销售、生产、订单交付情况，实现库存的合理配置和快速周转，保持合理的存货水平。



03 合理分配存量资金用途，提高资金使用效率

公司高度重视对存量资金的合理规划和使用，截至 2023 年末，公司货币资金余额为 **19,362.38** 万元，交易性金融资产余额为 **16,244.19** 万元。

2024 年，在保障经营安全、资金安全的前提下，公司将通过以下方式提高资金的使用效率：

持续围绕“新质生产力”补强主营业务，促进公司高质量发展。

以现金分红形式将公司的部分盈余回报给股东。



在审慎决策下，以资金安全性、流动性为前提，投资具有一定收益的银行理财产品。

优化企业经营管理，持续提升信用评级降低综合融资成本。

04 加强项目管理，推动项目尽快实现预期收益

2020 年 6 月，公司在上海证券交易所科创板挂牌上市，募集资金净额为 **6.19** 亿元。截至 2023 年末，已使用的募集资金总额为 **46,345.38** 万元，已使用金额占募集资金净额比例为 **74.87%**。

2024 年公司将根据实际发展和项目运作需要，加强募投项目管理，审慎使用募集资金，切实保证募投项目按规划顺利推进，尽快实现募投项目预期收益，增强公司整体盈利能力。

04 | 不断完善公司治理结构，提高企业治理水平

公司按照《中华人民共和国公司法》《中华人民共和国证券法》《上市公司治理准则》《上市公司章程指引》等相关法律、法规、规范性文件的有关规定，不断完善法人治理结构，修订《公司章程》及三会议事规则。

目前，公司已建立以股东大会、董事会及专门委员会、监事会、高级管理人员为核心的法人治理架构，为公司高效、稳健、规范经营提供了组织保证和制度保障。

01 贯彻落实独立董事制度改革

公司已于 2024 年 3 月完成《独立董事工作制度》的修订，将加快落实独立董事制度改革要求：

严格按照相关制度要求执行，为独立董事提供必要的工作场所以便独立董事开展每年不少于 15 日的现场工作。



01

指定证券部作为沟通服务机构，专门负责组织交流、信息反馈等工作。



02

及时向独立董事汇报经营情况和重大事项，并提交相关文件，为独立董事工作提供便利条件，充分发挥独立董事参与决策、监督制衡、专业咨询作用。



03

02 持续深化内外部审计工作

公司已建立较为健全的内外部控制制度体系。2024年，公司将优化审计机构选聘程序，探索制定审计机构选聘制度，将外部审计机构的监督内化为企业合规管理的推动力。同时，充分发挥内部审计在防范风险、完善管理和提高经营效益中的作用，重点关注采购、生产、销售、研发、资金管理、人力资源管理等核心领域，以内部控制审计为基础，保证各职能部门有效发挥应有的功能，促进组织的有效运营和实现目标。



03 重视董监高培训深度与频率

为强化董事、监事、高级管理人员的专业素养，2023年，借助证监会、上交所、上市公司协会及其培训平台等资源，公司组织董监高积极参加如独立董事制度改革、上市公司规范治理等多场专题培训，董监高专业素养与合规意识进一步提升。

2024年为确保“关键少数”了解最新的法律法规，进一步强化“提质增效重回报”的意识，不断提升管理经营水平，一方面，公司将继续及时反馈传递资本市场监管部门组织的法定培训；另一方面，充分借助证监会、上交所及浦江大讲堂、中上协及其培训平台等监管平台资源，积极组织“关键少数”及公司经营管理层进行线上、线下培训。

05 | 强化管理层与股东利益的共担共享约束机制

2023 年年末，公司董事长凌云剑先生通过控股股东长沙茂松科技有限公司间接持有公司股份 **5,388.32** 万股，占公司总股本的 **48.22%**。公司管理团队亦为公司主要股东，董监高（不含董事长）合计直接持有公司股份 **673.80** 万股，占公司总股本的 **6.03%**，公司管理层利益与股东利益高度一致。

2024 年，公司将建立动态的薪酬调整机制与以市场为导向的绩效评价体系，具体包括：

01 完善科学的薪酬管理体系

公司高管薪酬由基础薪酬、绩效奖金和长期激励计划等多个部分组成。结合公司战略与短、中、长期经营业绩目标，建立以“关键财务指标（KPI）”和“关键任务指标（KO）”相结合的绩效评价体系，将年度销售情况、净利润情况、重要项目研发进展等具体表现纳入绩效考核，将管理层的绩效和激励与公司整体业绩、经营质量挂钩。

02 建立常态化股权激励模式

为了建立、健全公司长效激励约束机制，吸引和留住优秀人才，公司于上市首年推出 2020 年限制性股票 激励计划，授予 **30** 名激励对象 **80** 万股公司股票，占当时公司总股本的 **1.01%**。

为进一步激发公司管理人员及核心骨干的积极性，构建公司、股东、员工共建共享共担的组织文化，2024 年公司拟适时实施新一期的员工持股计划或股权激励计划，进一步有效地将公司、股东和核心团队个人三方利益结合在一起，使各方共同关注公司的长远发展，确保公司中长期发展战略和经营目标的实现。



06 | 提高信披有效性，持续建设投资者沟通机制

加强信息披露与投资者关系管理是公司提升治理水平、增强市场透明度、树立良好企业形象的重要举措，公司严格按照《上海证券交易所科创板股票上市规则》及公司《信息披露事务管理制度》等有关规定，真实、准确、完整、及时、有效地向投资者履行信息披露义务，并在合规基础上积极与投资者进行沟通交流。

公司在 2023 年共召集并召开股东大会 **3** 次、董事会 **7** 次、监事会 **7** 次；披露临时公告 **61** 份、定期报告 **4** 份、举办业绩说明会 **3** 次、投资者调研接待 **40** 场。

2024 年，公司将通过以下方式继续优化信息披露及投资者关系管理工作：

01 提高信息披露可读性，加强信息获取便捷性



1. 图文 + 视频形式提高信披可读性

公司将进一步探索公司信息的表现和传播形式，继续做好定期报告“一图读懂”、业绩说明会、路演 / 反路演、公众号 / 视频号传播等工作，通过灵活多样的方式向广大投资者展示公司经营情况、研发情况、产品情况，突出关键信息点，减少投资者阅读负担。



2. 继续完善自愿性信息披露机制

在符合《股票上市规则》等监管要求的基础上，以简明清晰、通俗易懂的方式向广大投资者主动披露公司重大事项及其进展情况，传递公司价值，树立市场信心。



3. 构建多层次投资者沟通渠道

公司通过法披媒体、公司官网、松井股份投资者关系公众号及视频号等多个平台，建立多层次的投资者沟通渠道，便于投资者获取信息。

持续优化、更新和维护公司官网“投资者关系”栏目，该栏目下设公司治理、公司公告、公司研报、投资者教育、投资者联络五个专项，方便投资者全面了解公司及所处行业动态。

02 加强交流，完善良性的意见征询和反馈机制

2024年，公司将持续坚持“迎进来+走出去”的双向沟通渠道，进一步强化与机构投资者及个人投资者的沟通与反馈机制，和投资者保持有效的沟通和良性的互动，帮助投资者更好地了解公司：



一是通过“上证路演中心”等平台至少举办3次业绩说明会，由董事长/总经理共同参与投资者交流，与投资者建立长期稳定互信的关系；



二是参加不少于60次投资者电话会、券商策略会、路演以及反路演、企业调研等各种形式的投资者沟通互动活动，并及时披露调研活动记录表，保障信息传递的公开透明；



三是安排专人负责维护投资者热线电话、公开邮箱和上证e互动平台，其中对于投资者在e互动上的提问做到在线及时回复；



四是除电话和邮件预约调研形式外，在“松井股份投资者关系”公众号上增设预约调研功能或上线预约小程序，及时响应投资者调研需求、合理安排调研时间，为投资者搭建更快速、便捷的预约路径。

07 | 提高投资者回报，强化“关键少数”责任意识

01 现金分红回馈广大投资者

公司充分重视对股东的合理投资回报，积极实施稳健的现金分红政策，自上市以来连续三年累计现金分红金额达 **8,046.17** 万元，每年现金分红金额占当年度合并报表归属于上市公司股东净利润比例均高于 **30%**。

2023 年度，综合考虑投资者的回报需求和公司的长远发展，公司拟每 **10** 股派发现金红利 **2.20** 元（含税），合计拟派发现金红利共计 **2,449.47** 万元（含税），占公司 2023 年度合并报表归属于上市公司股东净利润的 **30.20%**。

2020-2022 年公司现金分红情况

分红年度	现金分红金额 (含税)	分红年度合并报表中 归属于上市公司普通 股股东的净利润	占合并报表中归属于 上市公司普通股股东 的净利润的比率
2022 年度	2,474.17	8,225.09	30.08%
2021 年度	2,945.20	9,739.49	30.24%
2020 年度	2,626.80	8,717.99	30.13%
最近三年累计现金分红金额			8,046.17
最近三年实现的合并报表年均可分配利润			8,894.19
最近三年累计现金分红占最近三年实现的合并报表年均可分配利润的比例			90.47%

同时，公司制定了《未来三年（2023-2025 年度）股东分红回报规划》，进一步明晰和稳定对股东的利润分配预期，特别是现金分红的回报机制。未来，公司将按照《公司章程》的规定制定利润分配方案，为投资者创造更多价值，切实维护广大股东合法权益，提升广大投资者的获得感。

02 回购计划传递公司价值

2024 年 2 月 5 日，公司董事会收到实际控制人、董事长凌云剑先生出具的《关于提议回购股份暨公司“提质增效重回报”行动方案的函》。2 月 20 日，董事会审议通过以自有或自筹资金回购公司股份的议案，回购资金总额不低于人民币 **1,500.00** 万元（含）且不超过人民币 **3,000.00** 万元（含）。截至 2024 年 3 月 31 日，公司已累计回购 **1,501.57** 万元，累计回购股份数量 **39.71** 万股，占公司总股本的比例为 **0.36%**。



03 积极建立稳定股价的预案

2024 年，公司将根据资本市场情况形成股价稳定机制，明确股价短期跌幅过大、跌破发行价、跌破净资产等作为启动条件，设立相应的触发机制，并采取如股票回购、增持公司股票等相应的维稳措施，以稳定股价并增强投资者信心。

08 | 其他事宜

公司将继续聚焦经营主业，提升公司核心竞争力、保持技术领先性，通过良好的经营管理、规范的公司治理和积极的投资者回报，切实保护投资者利益，切实履行上市公司责任和义务，回报投资者信任，维护公司良好市场形象，促进资本市场平稳健康发展。

本报告所涉及的公司规划、发展战略等系非既成事实的前瞻性陈述，不构成公司对投资者的实质承诺，敬请投资者注意相关风险。

SONG
JING
GROUP



松茂井润 | 锐致大成

全球新型功能涂层材料细分领域的领导者

SOKAN

Tel:+86 731-87191777 ext 8088

Fax:+86 731-87877780

www.sokan.com.cn

zqb@sokan.com.cn

湖南省长沙市宁乡市三环北路 777 号

湖南松井新材料股份有限公司

Hunan Sokan New Materials Co., Ltd.

No.777 Sanhuan North Road, Ningxiang, Changsha, Hunan



松井股份
投资者关系公众号