

松井新材料集团股份有限公司

2025 年度“提质增效重回报”行动方案

为贯彻落实国务院《关于进一步提高上市公司质量的意见》要求，积极响应上海证券交易所《关于开展沪市公司“提质增效重回报”专项行动的倡议》，大力提高上市公司质量，保障和维护投资者合法权益，公司于 2024 年 4 月 26 日发布了《2024 年度“提质增效重回报”行动方案》并于 2024 年 8 月 16 日发布了 2024 年半年度评估报告。

2024 年度，公司根据“提质增效重回报”行动方案内容积极开展和落实相关工作。为进一步优化公司经营，强化市场竞争力，保障投资者权益，树立良好的资本市场形象，公司特制定了《2025 年度“提质增效重回报”行动方案》，并对 2024 年度“提质增效重回报”行动方案进行年度评估，具体如下：

一、深耕主业提质效，筑牢高质量发展根基

2024 年，公司擘画了“单聚焦+多领域”的“三纵三横”发展战略蓝图，持续聚焦新型功能涂层材料主营业务，以市场需求为导向，强化创新研发驱动，在市场开拓中实现了多点突破，经营业绩实现稳健增长。2024 年度，公司全年营业收入持续创历史新高，整体实现营业收入 74,552.65 万元，同比增长 26.41%，实现归属于上市公司股东的净利润 8,639.55 万元，同比增长 6.52%。

（一）战略引领拓市场，多维布局创增量

2024 年，公司以新型功能涂层材料为核心赛道，通过技术创新与市场拓展双轮驱动，在重点业务领域实现突破性发展。

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增量、挖潜量，2024 年度实现营业收入 60,729.20 万元，同比增长 26.87%。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，产品品类从涂料延伸至油墨，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，成功推动拓印等技术在小米、荣耀、OPPO、VIVO 等众多终端的全面拓展；AF 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 4,867.32 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“品牌终端-T1-模厂”三层稳固且高效的营销架构，聚焦战略头部客户，凭借差异化竞争优势，深化了与比亚迪、北美 T 公司、吉利、蔚来、理想、小鹏、华为、小米、延锋、敏实集团、新泉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，并成功参与重要汽车战略客户、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、修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。

在动力电池及航空航天等战略新兴领域，报告期内，公司成功交付新能源电池行业全球首创中国首发的材料、工艺设备一体化电芯绝缘 UV 喷墨打印样板工程，实现了电芯制造末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，公司又成功斩获多条标准线订单，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。在航空航天领域，公司持续推进与下游客户对接合作，目前适航认证已完成取样，并与客户进入产品交互式合作开发阶段。

2025 年，公司将继续以“三纵三横”战略为指引，在高端消费电子领域，以精益求精的态度推动业务精细化运营和核心竞争力强化，深耕存量市场，开拓增量空间，巩固行业领先地位；在乘用车领域，进一步提升汽车零部件涂料的市占率，积极推进汽车原厂 OEM 涂料和后市场修补涂料的试点落地，通过多维度、全方位的业务布局，实现三大产品线的市场拓展；在特种装备等新兴领域，聚焦战略产品的基础研发，持续提升技术实力，积极探索新型功能涂层材料在航空航天、低空经济等新兴产业及应用场景的创新解决方案，以领先技术驱动市场突破。产品方面，依托涂料产品深厚的产业化积累，将烧结油墨、UV 绝缘油墨、一体黑油墨等油墨产品以及 PCB 阻焊油墨、IC 光刻胶、保护胶等胶黏剂产品持续推向市场，以满足下游市场对功能性涂层材料的多样化需求。

（二）全球布局树品牌，生态协同谋发展

2024 年，公司驱动传统营销模式从单一产品营销向组合式、场景化、生态化营销模式升级。第一，持续打造 CMF 核心竞争力，通过建立“趋势洞察—技术研发—需求转化”的全链路工作机制，输出新型功能涂层材料技术解决方案及产品需求方案，为公司及客户的技术研发与产品创新提供前端设计支撑；在实践层面，依托 CMF 年度流行趋势发布、行业生态圈路演、趋势色卡方案等创新传播矩阵，将色彩情感化表达与功能性创新深度融合，打造“科技+美学”的双轮驱动模式。第二，加强品牌建设，创新营销手段，报告期内，公司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“新色彩、新材料、新工艺”展开研讨，并发布多款重磅产品，充分展示公司在新型功能涂层领域的最新研究成果和技术实力，进一步增强客户对品牌的认同与粘性；在上海举办汽车涂层材料 CMF 展会，展示和推广汽车 PVD 涂料、发光保险杠、车载一体黑油墨等契合当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。第三，强化全球市场服务效能，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；同时，基于战略发展需要，并结合产业链地域性分布特点，在美国投资设立技术与服务中心，与越南工厂形成辐射北美、东南亚市场的双枢纽架构，有助于实现对全球市场的有效渗透。

2025 年，公司将继续深化全球化战略，依托差异化产品、优异的技术服务能力，持续提升公司在国际市场的竞争力和影响力，一方面，开发具有本土适应性的市场、客户、项目，拓展海外市场渠道和客户资源；另一方面，通过提高技术服务响应速度、优化客户服务品质，赢得客户认可、增强客户粘性，从而进一步提升公司海外市场份额。同时，充分利用 CMF 创新体系优势，持续强化品牌建设与市场宣传，积极参与国内外行业展会，加强与行业专家与客户的交流，提升行业知名度。

（三）资本运作强生态，战略并购强协同

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开展产业链上下游的并购整合，提升产业协同效应。在前述政策指导下，公司在注重内生式增长的同时，积极借助资本市场工具，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。

2024 年，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，公司完成了对松润新材少数股东股权的收购，并启动了对东莞鸥哈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，公司收购了厦门翰森达 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。

2025 年，公司将充分发挥上市公司平台优势，积极挖掘横向与纵向细分赛道的投资与业务拓展机会，在全球范围内寻找优质标的企业，通过兼并收购等方式对产业链资源进行整合，以进一步完善战略发展版图，提升公司整体竞争力和市场规模；同时，充分借助产业基金资源优势，围绕高端消费电子、乘用车、特种装备等战略领域开展生态布局，深化产业链协同，助力公司实现跨越式发展。

（四）精益管理提效能，数字化建设增动能

2024 年，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，有力推动组织绩效提升。同时，随着公司营收规模的持续扩大，规模效应逐渐显现。剔除股份支付影响，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 OQC 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。

2025 年，公司将聚焦管理机制创新与组织效能提升，通过深化全员精益管理实践，系统推进以下举措：深化阿米巴经营模式 2.0 升级，推动预算管理与业务核算深度协同，强化经营单元负责人的权责匹配，完善基于价值创造的考核激励机制，促进全员经营意识持续提升；建立流程标准化管理机制，通过专项培训、考核评价等方式，强化研发、营销团队的流程执行能力，确保流程价值转化为经营效益；强化供应链管理，提升运作效率与协同能力；推行全面质量管理，构建全流程品质保障体系，确保产品竞争力；深化数字化与业务协同，挖掘数据价值，赋能管理决策与业务创新；全面落实研销一体化、产销一体化、业财一体化、业人一体化的“四化”机制，通过前中后台的深度融合，打造端到端的价值创造闭环，提升组织协同效率和资源配置精准度，全面提升公司运营质效，推动经营目标高质量达成。

二、培育创新动能，锻造新质生产力引擎

（一）研发攻坚筑壁垒

新型功能涂层材料行业属于技术密集型产业，面对日益复杂的工艺演进和市场竞争，公司高度重视自主创新，持续进行产品线的升级完善及扩充，以保持行业领先力。2024 年，公司坚持“技术的松井”发展路径，持续加码研发投入，全年共投入研发费用 10,544.50 万元，占营业收入比例 14.14%，近五年累计研发投入约 3.82 亿元。多年来持续高比例的研发投入，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。

报告期内，公司不断丰富产品矩阵，创新研发具有前瞻性的、可规模化的新产品/升级型产品，并加速促进成果转化。在高端消费电子领域，公司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 CMF 表现收获众多客户赞誉，成为创新的又一典范；拓印新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，自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波 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，汽车原厂 OEM 涂料和修补涂料项目研发取得阶段性成果，为后续参与市场竞争提供坚实的品质后盾。在特种装备等新兴业务领域，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；AI 创新应用端、人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。此外，2024 年公司新增国家授权专利 52 项（含发明专利 19 项），参与制定行业标准 1 项，行业影响力进一步提升。

2025 年，公司将继续坚持以“技术的松井”为定位，聚焦高端消费电子、乘用车、特种装备领域应用，持续拓展技术边界；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%；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 项发明专利，积极推动并参与国家/行业技术标准制定；加速推进成果转化，夯实产品“研发一代、储备一代、应用一代”路径，形成具有前瞻性的、可规模化的新产品/升级型产品矩阵。

（二）强化人才体系建设

公司深知科技创新是新质生产力的源头，而人才是驱动创新的核心。在确保公司财务状况稳健的基础上，公司积极引进优秀研发人才，为长期发展建立人力资源储备。截至报告期末，公司研发人员数量为 268 人，较上年同期增加 27 人，研发人员数量占公司总人数的比例为 32.56%。研发团队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任职于世界 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。2024 年，公司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了强力支撑。

为提升研发团队的整体能力，公司建立完善研发共享机制体系。通过加强研发团队沟通交流，促进技术融合创新，锻造提升研发队伍能力。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；定期召开技术委员会会议，共同探讨攻克技术难题，提高研发效率，激发研发团队创新动能；积极组织行业内外专家进行交流互动，为研发人员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，构建能够适应新型功能涂层材料行业发展需求的卓越技术团队。

此外，为提升公司核心人才队伍的稳定性，2024 年公司推出上市以来第二次股权激励计划，向包含董事、高管和核心技术人员在内的 68 名激励对象授予 148.4350 万股限制性股票，占公司总股本的 1.33%，通过兼顾员工与公司长远利益，为公司可持续发展夯实基础。同时，为提高研发创新奖励的及时性和科学性，公司通过对研发人员的创新研发课题实施阶段性结题奖励、鼓励申报专利给予专利奖等方式形成基础研发和量产成果转化双向激励机制。

2025 年，公司将持续建立健全以能力、绩效、价值贡献为中心的薪酬和激励体系，确保薪酬竞争力，以配合企业整体的人才战略和发展战略；进一步优化研发人才结构，提高硕士、博士及以上学历人员占比，引进新型功能涂层材料领域高端人才；为研发人员制定个性化培养方案、开展内部培训与项目实践锻炼；通过常态化举办技术年会、技术研讨会等，加强研发技术交流与信息共享，激发组织创新活力。

三、强化投资者沟通体系，构建双向赋能生态

（一）提升信息披露质量

公司始终遵循“真实、准确、完整、及时、公平”的信息披露原则，严格落实中国证监会和上交所监管要求，以投资者需求为导向，持续优化定期报告和临时公告内容及展现形式，完善提升定期报告中公司及行业相关非财务关键信息的内容、质量和表达方式，不断提高信息披露质量。为了增强定期报告可读性，在公司官微发布“一图读懂年报/半年报/三季度报”、“年报视频”等系列可视化报告，综合运用文字、图表、视频等形式简洁明了地展示公司主要业绩数据和经营亮点。同时，公司结合监管要求、参照国际 ESG 披露专业标准、对标国内外同业领先披露实践，首次发布《2024 年度环境、社会和公司治理（ESG）报告》，扎实推进 ESG 相关信息披露工作，多方面展示公司 ESG 工作成果。

2025 年，公司将积极贯彻落实国务院国资委《关于改进和加强中央企业控股上市公司市值管理工作的若干意见》和中国证监会《上市公司监管指引第 10 号—市值管理》有关要求，加强与交易所信息披露评价指引对标，以投资者需求为导向，灵活运用可视化、数字化等方式，对定期报告、临时公告进行解读，

全面提升信息披露质量；积极做好自愿性信息披露，持续加强自愿性披露尺度研究，创新自愿性披露形式，强化自愿性披露公告内容的针对性、有效性，提高信息披露的透明度；持续深化可持续发展理念，坚持 ESG 理念与企业经营理念有机结合，积极探索环境、社会与公司治理的有效路径，通过 ESG 信息的披露积极回应利益相关方关切的问题。

（二）深化投资者关系管理

公司高度重视投资者关系管理，通过多平台、多渠道的投资者活动，积极与投资者保持密切沟通，传递公司价值，提升投资者对公司的认知和信任，促进公司与投资者的共同发展。

2024 年，公司通过接待投资者调研、券商策略会、业绩说明会、上证 e 互动平台、投资者热线电话、IR 邮箱、投资者关系公众号等多种渠道持续强化与投资者的有效沟通。在定期报告发布后，公司董事长、总经理、研发中心总监、董事会秘书等积极参与业绩说明会，就公司经营成果、财务状况、发展战略等与投资者进行了充分交流，对投资者普遍关注的问题进行了回答；开展路演、反路演、策略会、现场调研等投资者交流活动 120 余次，与券商分析师、研究员、投资者进行了真诚且充分的沟通交流，并发布投资者调研活动记录表 17 篇；定期运营维护松井股份投资者关系公众号，确保投资者可在公众号中第一时间获取公司最新消息、查看公告、观看业绩发布会等信息，以图文并茂的形式将公司关键信息化繁为简，让投资者快速掌握公司经营亮点；上线投资者预约调研小程序，不定期安排投资者与公司管理层面面对面交流，及时将投资者对公司的意见和建议传递给公司管理层；在上证 e 互动平台回复投资者提问 54 条，问题回复率 100%；安排专人负责维护投资者热线电话、公开邮箱，切实与资本市场保持良性互动，增进投资者对公司的深入了解。

2025 年，公司将继续深化投资者关系管理工作，进一步优化管理策略，提升投资者服务质量，强化与投资者的沟通与信任。开展投资者接待日活动，邀请投资者来公司参观调研，使其深入了解公司整体经营状况及发展战略规划，增强投资者对公司的信心；进一步丰富和完善投资者平台建设，增设东方财富企业号，通过持续信息更新，加强与股东及潜在投资者的沟通，提升公司知名度和影响力；积极参加券商组织的策略会，与各类投资者进行面对面交流，并

根据投资者需要，安排公司现场调研、反路演等多种形式的沟通会；完善内外部信息反馈机制，深入了解投资者的实际诉求及合理建议，并及时向管理层进行反馈。

四、坚持规范运作，提升公司治理能力

（一）优化完善治理体系

2024 年，公司高度重视治理结构的健全和完善，不断加强自身建设，优化决策机制，进一步构建各司其职、各负其责、协调运转、有效制衡的法人治理结构。一是顺利完成董事会、监事会及高管层换届选举和聘任工作，确保董事会连续高效运行；二是健全完善制度体系，根据相关法律法规要求，修订完善公司章程、股东大会、董事会及各委员会议事规则等多项内部制度，并贯彻落实审计委员会、提名委员会、薪酬与考核委员会、战略委员会及独立董事会议“4+1 履职平台”，进一步提升公司治理水平，保障规范运作。此外，公司积极组织独立董事来公司实地调研工作，与管理团队深入交流，充分了解公司经营发展情况，为独立董事履职提供有效保障，充分发挥独立董事参与决策、监督制衡、专业咨询作用，助力董事会战略决策水平提升。

2025 年，公司将进一步依照《公司法》《证券法》等有关法律、法规，及未来监管部门更新发布的最新制度的要求，持续完善内部治理结构，平稳调整治理架构，完成监事会、审计委员会的职能交接，以提升公司规范运作水平，提高经营管理决策的科学性、合理性、合规性和有效性。

（二）深化内控体系建设

2024 年，公司充分发挥了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，确保各职能部门切实履行职责、高效运转，进而推动组织顺畅运营、稳步达成既定目标。

2025 年，公司将继续深化内部控制体系建设，优化内部控制环境，不断修订完善内部控制各项制度，进一步提升内部控制管理水平，为公司的健康、可持续发展筑牢根基，注入强劲动力。

五、压实“关键少数”责任，激发核心团队作为

（一）优化薪酬与激励机制

公司管理层薪酬由基础薪酬、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，建立了以“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。同时，公司 2024 年推出上市以来第二次股权激励计划，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。

2025 年，公司将持续完善薪酬考核评价体系，使董监高薪酬水平与行业整体发展情况、公司规模及业绩、岗位职责及履职情况等相结合，坚持激励与约束并重，有效调动董监高创造力与积极性，提升公司经营效益和管理水平，推动公司高质量发展。

（二）提升“关键少数”履职能力

2024 年，为提升董事、监事及高级管理人员等“关键少数”人员的合规意识和履职能力，公司积极组织其参加上海证券交易所、上市公司协会等举办的各项专题培训，如董监高初任培训、上市公司独立董事反舞弊履职专题培训、湖南辖区上市公司独立董事培训等。同时，为了更加及时、充分地传递资本市场最新监管动态，公司不定期开展集中培训进行传递解读，强化其合规意识。

2025 年，公司将实时关注法律法规更新，及时传达监管动态，积极组织董监高等“关键少数”参与中国证监会、上海证券交易所、上市公司协会等机构开展的培训课程，普及最新法规信息和监管案例，不断增强“关键少数”的规范运作意识和责任意识，跟踪相关方承诺履行情况，督促其忠实、勤勉履职，切实维护公司和全体股东利益。

六、多元回报显担当，共建价值共享生态

（一）持续分红显诚意

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 2020 年-2023 年累计现金分红金额约 1.05 亿元，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%。

2024 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 2.33 元（含税），合计拟派发现金红利共计 2,593.51 万元（含税），占公司 2024 年度合并报表归属于上市公司股东净利润的 30.02%；以资本公积金向全体股东每 10 股转增 4 股，合计拟转增 44,523,834 股（本方案尚需经公司 2024 年年度股东大会审议通过后方可实施）。未来，公司将继续按照法律法规以及《公司章程》等关于利润分配的规定，认真执行利润分配政策，根据实际情况择机实施中期分红，增厚投资者回报，维护广大股东的合法权益。

（二）股份回购强信心

2024 年 2 月，为维护公司全体股东利益，同时基于对公司未来长期发展的信心和对公司价值的认可，公司推出首次股份回购方案。截至 2024 年 8 月 19 日，公司已完成本次股份回购，累计回购金额 1,601.33 万元（不含印花税、交易佣金等交易费用），累计回购股份数量 42.69 万股，占公司总股本的比例为 0.38%。

未来，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，并适时采取如股票回购、股份增持等相应的维稳措施，以稳定股价并增强投资者信心。

七、其他说明

公司严格执行此前制定的行动方案，并取得了一定进展。此后公司将继续聚焦主业，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，维护公司良好的市场形象，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。行动方案的实施未来可能会受到国内外市场环境、政策调整等因素影响，具有一定的不确定性，敬请广大投资者谨慎投资，注意投资风险。

松井新材料集团股份有限公司董事会

2025 年 4 月 29 日