展辰新材

走向海外 星辰大海

展辰集团：熊星

市场环境：

国际地缘经济态势

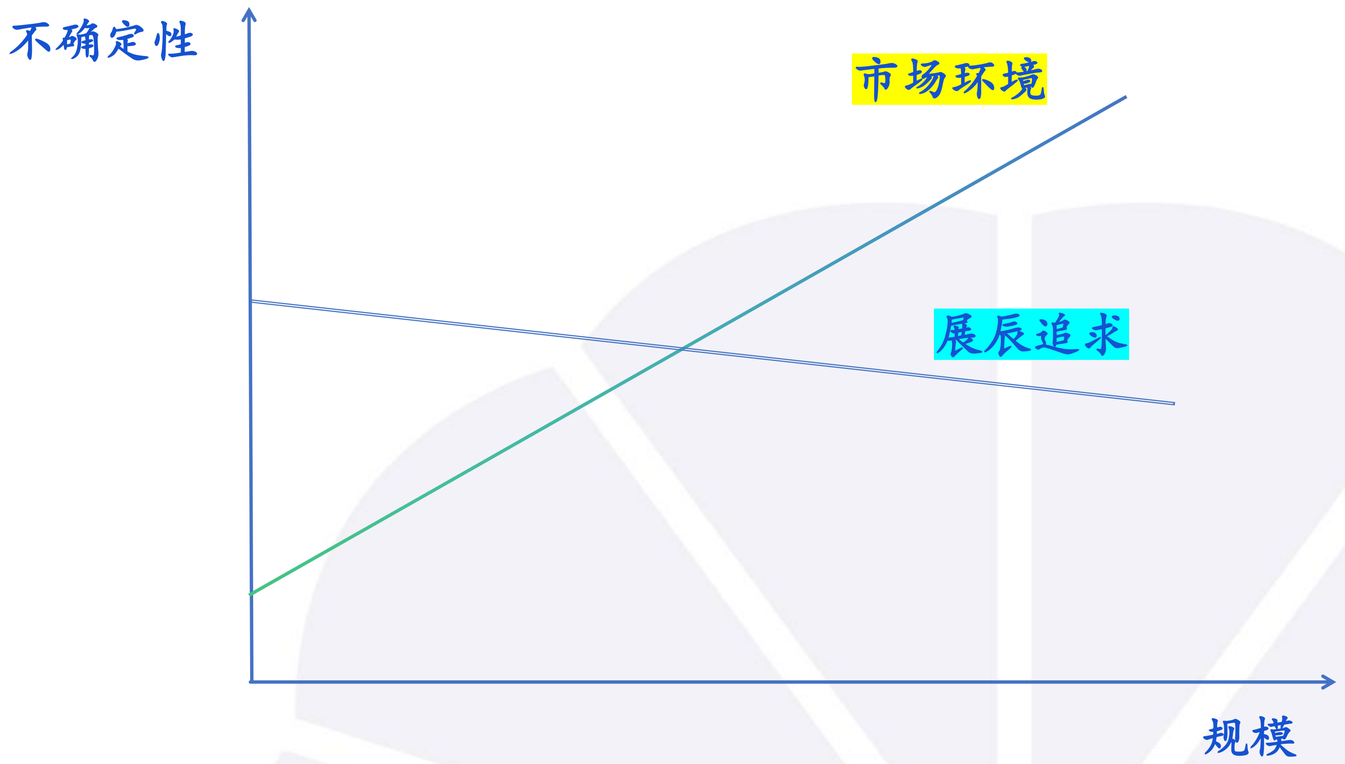
有效需求依然不足

行业产能普遍过剩

社会整体预期较弱

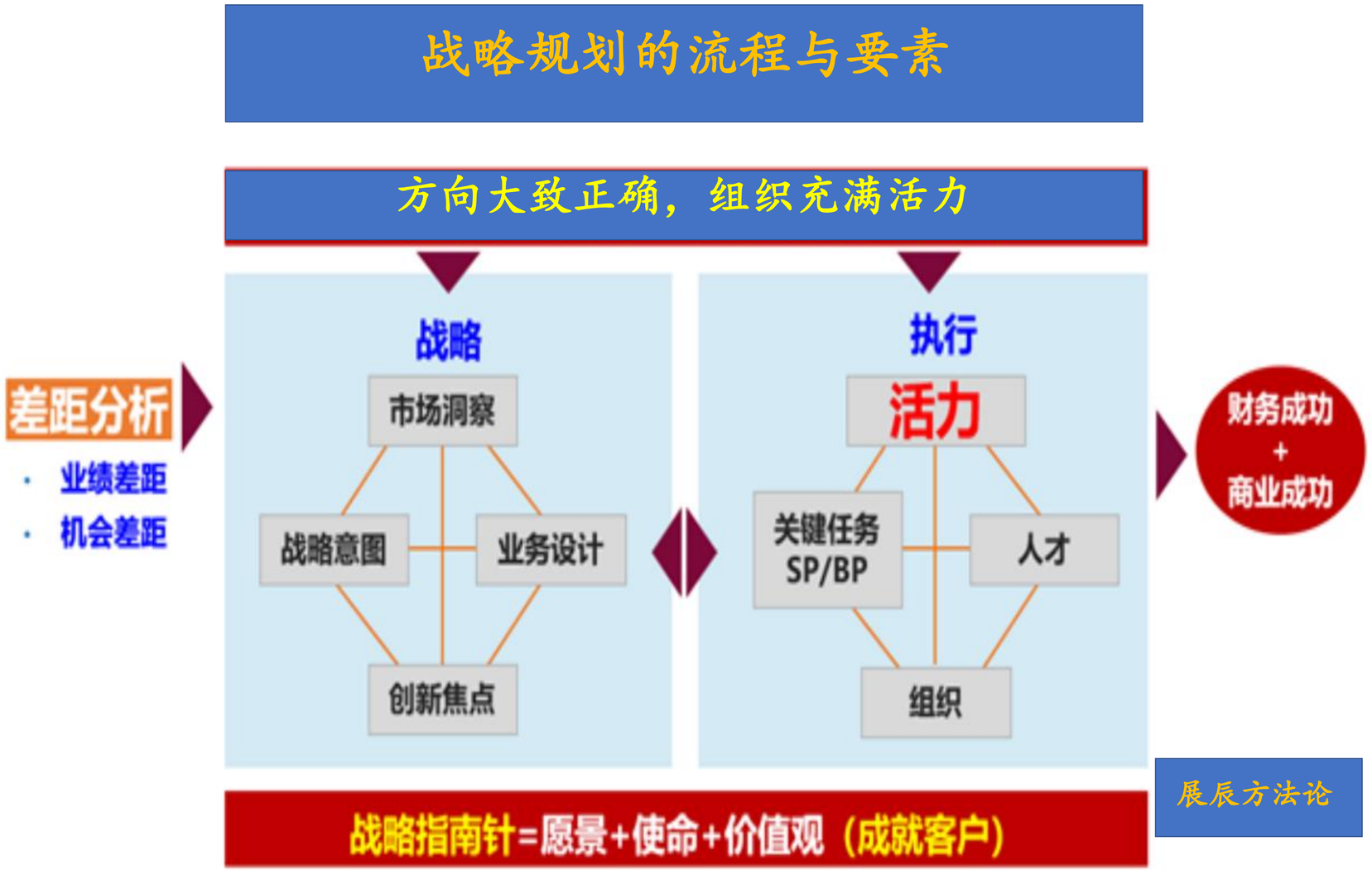
多种经济风险并存

.....



- **市场洞察“五看”：**
- 看宏观：环境，政策
- 看行业：趋势，赛道
- 看客户：需求，变化
- 看竞争：定位，差异
- 看自己：团队，优势

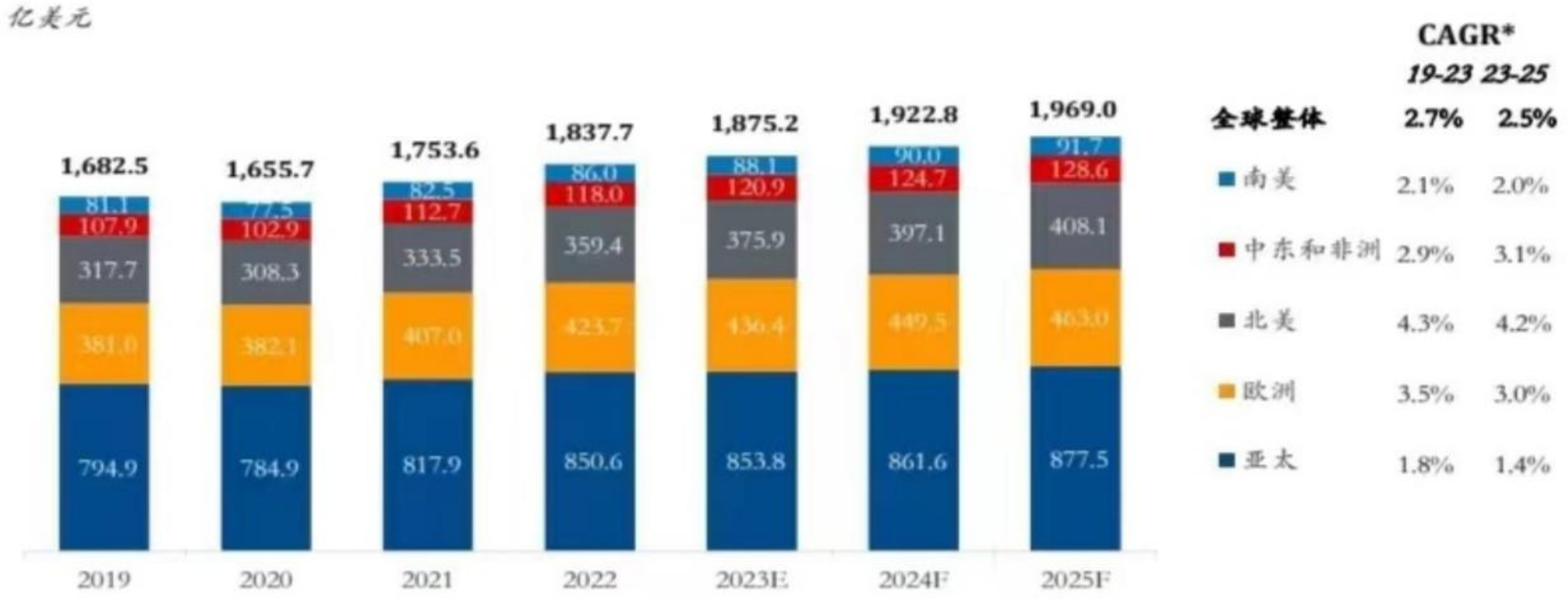
- **战略选择“三定”：**
- 定控制点：构建护城河
- 定目标：打粮食+土壤肥力
- 定策略：怎么做



行业存量或缩量长周期，规模企业的必然选择！

展辰国际化发展战略，理性抉择的必由之路！

2019-2025年全球各地区涂料销售总额及预测



1、海外涂料产量占比73%左右，海外市场空间巨大。

2、中国涂料产量占亚太地区60%，占全球27%左右。

被动走出去

国内市场增长放缓，需求下降，产能过剩，部分领域进入减量市场，严重内卷，涂料企业必将进行洗牌。

中西方贸易摩擦导致出口订单大量转移，全球供应链转移。

主动走出去

一带一路、亚非拉等新兴市场国家的基础建设和工业化进程，涂料需求量巨大。

部分规模企业在部分领域已具备走出去的能力，包括较好的技术和产品、产能和资本积累，更有全球发展战略需求。

资料来源：团队分析

不同模式和不同阶段



- 发展时间较早早，以海外代理商或跨境电商模式为主，一般采取为外贸出口、为国外品牌OEM等方式。
- 中国涂料企业外贸业务较好优秀企业代表：雅图、嘉宝莉、美涂士、三棵树。

- 自主品牌+自主知识产权

中国自有品牌的出海，中国优秀企业代表：华为。

- 设立海外工厂，构建全球供应链，实现供应优势和成本优势。

- 规避贸易壁垒

海外销售占比超过50%甚至以上，海外总部+海外区域中心+海外生产基地的模式。避免遭受西方国家的关税、绿色、技术贸易壁垒，避免将生产基地集中于一个国家， 面临疫情、地缘政治和 经济不稳定造成的风险。

2018年以来

主要涂料企业在东南亚扩张情况



#	公司	类型	年份
1	立邦	研发、制造	2021
2	阿克苏诺贝尔	制造	2019 2024 计划
3	阿克苏诺贝尔	研发	2020
4	PPG	制造	2022
5	佐敦	研发、制造	2020
6	关西	制造	2018
7	亚士	研发	2021
8	宣伟	制造	2023
9	伯爵	研发、制造	2019
10	立帕麦	制造	2022
11	海虹老人	研发	2020
12	PT Avia Avian Tbk	制造	2018
13	PT Avia Avian Tbk	制造	2020
14	PT Avia Avian Tbk	研发	2024
15	TOA Paint	制造	2019
16	美鹰	制造	2022
17	德莎	制造	2023
18	三棵树	研发、制造	2021
19	东方雨虹	制造	2020
20	东方雨虹	制造	2024
21	嘉宝莉	制造	2019
22	叶氏化工	研发	2022
23	湘江	制造	2018
24	展辰	制造	2017、2023
25	君子兰	制造	2024

主要趋势

- 涂料公司的扩张凸显了其战略重点，利用东南亚经济增长和市场潜力，扩大可持续和高性能涂料的研发和生产能力
- 新增产能主要集中在泰国南部、越南南部、马来西亚半岛和印度尼西亚爪哇岛

资料来源：文献综述，团队分析

展辰的国际化路径

1、分阶段发展

第一阶段：东南亚

第二阶段：非洲、拉美、中东、中亚、南亚

第三阶段：欧美国家

2、海外工厂+外贸出口的国际化模式

8-10家海外工厂：未来3-5年每年新建1-2家海外工厂。

国际贸易（外贸）能覆盖主要国家或地区。

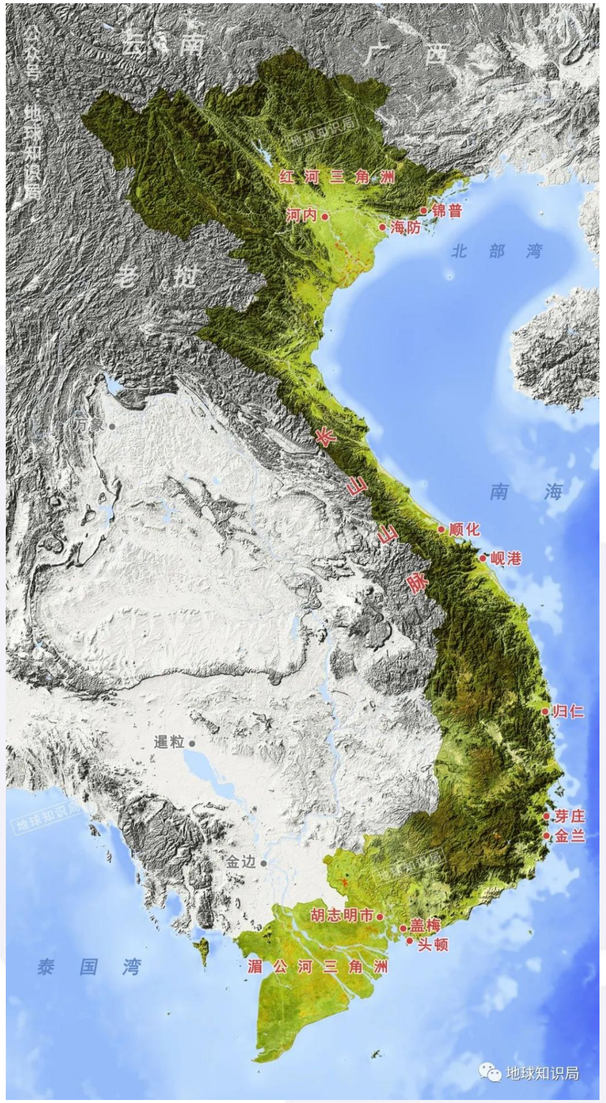
展辰在越南投资概况

1、越南位于中南半岛东部，与中国、老挝、柬埔寨交界。

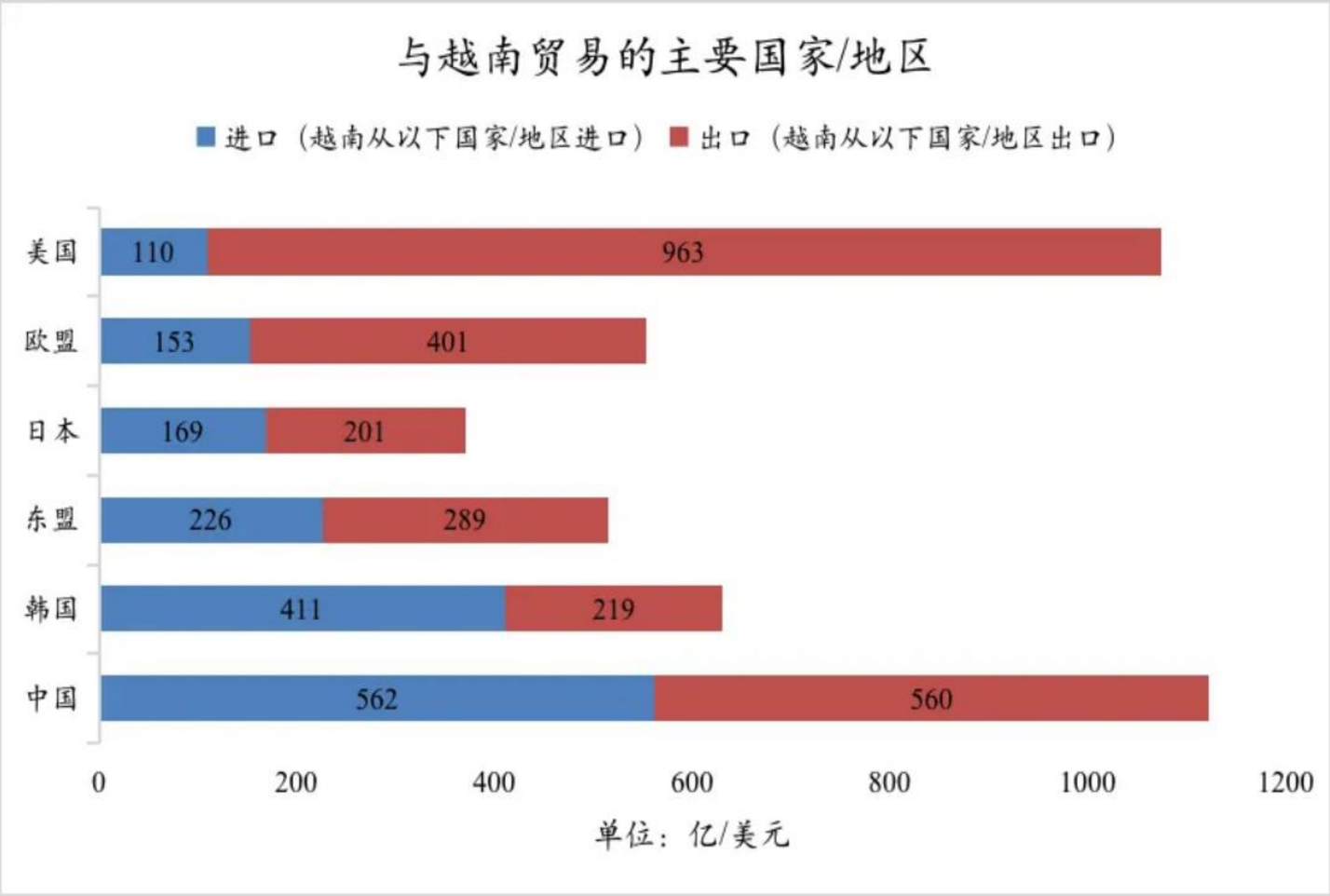
2、越南陆地面积32.9万平方公里，地形狭长，海岸线长3260公里。

3、越南设有5个直辖市和58个省，人口9851万人，是东南亚第3，全世界第15，全国人口平均年龄为32岁，具有较好的人口红利。

4、越南2022年国内GDP4300亿美元，同比增5.5%，人均GDP4346美元。



越南经贸合作主要国家



中国为越南第一贸易伙伴大国，美国为第二。

2022年越南进出口贸易总额超过7320亿美元，创历史新高，连续7年实现贸易顺差，越南成为全球对外贸易货物进口总额前30国之一。

2023年越南已成为家具第一出国大国。

数据来源：越南计划投资部

越南投资环境

➢ 主要优势：

1. 政局稳定，投资法规完善，经济发展较快，对外开放程度较高；
2. 劳动力成本相对较低；
3. 地理位置优越，优质港口众多，运输便利；
4. 基础设施未来逐步加大，本国对涂料需求量较大。

➢ 主要不足：

1. 越南经济很大程度上依赖出口，易受国际经济环境的影响。
2. 劳动力素质不高，效率相对低，受过良好教育和职业技能培训的劳动力占20%左右；
3. 配套工业较落后，生产所需机械设备和原材料大部分依赖进口；

展辰在越南的发展历程

2016年：立项，市场调研；设立越南办事处，测试竞品，研发产品；

2017年：注册公司，租赁厂房，安装设备，12月份正式投产；

2018年：业务起步，以开发出口套房家具为主；

2019-2023年：快速发展，美国对中国橱柜双反调查，订单大部分转移到东南亚，展辰顺利承接；

年销售超2亿人民币，员工人数超过150人，其中越南籍员工超过70%。

2024年：启动工业漆生产和销售。

2017年12月正式投产

展辰新材









展辰在越南投资情况

投资方式：

1）成立香港展辰国际，通过香港展辰投资到越南或其他国家。

优点：香港作为自由港，资金进出方便，不需审批手续。

2）国内通过广东省商务厅、发改委审批（国家商务部备案），国家外管局审批；

应该是中国涂料行业第一家按国家对外投资审批手续走出去的企业。

管理模式：作为展辰全资子公司，按子公司模式管理，专业归口管理，业务属地管理

财务和人事负责人采取集团派驻制（SAP覆盖），技术、采购等归口中心指导管理。

展辰在泰国投资概况

1、总面积51.3万平方公里，海岸线2705千米，共有77个府，总人口为6790万人。

2、泰国是东盟成员国和创始国，是东盟第二大经济体，属外向型经济，社会总体较为稳定，政策透明度和贸易自由化程度较高。

3、1996年，已被列为中等收入国家。2023年国内生产总值为5121亿美元，同比增长1.9%。人均GDP7172美元。



在泰国的投资的优势

1、泰国政局稳定，社会安定，有较好的地理位置及市场需求；

2、市场空间大，展辰从中国转移客户有近1亿元木器漆用量，工业漆和建筑涂料较发达；

3、泰国作为展辰在东南亚第二个生产基地，与越南工厂相互呼应，统一资源，统一管理。

展辰在泰国的发展历程

展辰新材

2022年12月注册成立泰国展辰（位于罗勇府WHA伟华工业区），2023年7月7正式投产运营。









展辰在其他区域的规划

发展中东/中亚/西亚：规划建设1-2家工厂。

布局拉丁美洲：以墨西哥为主要基地，计划建工厂，对接出口美国家具企业，2024年完成布局。

关注南美洲：人口多，市场空间大，地域遥远，待规划。

关注南亚：印度，孟加拉，人口众多，会考虑设立工厂；

其他地区：以中国生产基地和海外生产基地为辐射，通过国际贸易的形式实现覆盖。



企业走出去--想清楚3点！

为什么要走出去？企业战略规划；**内卷//国内需求下降/出口受阻/等**

展辰：国际化的战略定位及长期发展目标，决定了一定要走出去。

走到哪里去？1）新兴市场，提前布局；2）跟着客户走，客户在哪里，我们就在哪里。

根据企业自身资源、客户分布，选择合适的国家，投资前需做好充分市场调研。

展辰：第一步选择越南，出口美国套房家具、出口橱柜等木器漆市场，再逐步拓展到其他国家及产品线。

怎么走出去？轻资产投资模式；外贸出口贸易/海外办事处(分公司)/海外建厂（租厂房？买土地自建厂房？购买现成厂房？评估租金回收周期）。

展辰：海外建厂，先租厂房，部分国家也可能选择收购厂房（总额不大，租金5年以内回本的）。

成功三要素

老板重视：海外投资必须是老板亲自抓，亲自参与调研及决策，有风险，变数大。

海外团队：“少数中国外派团队 + 海外本土化团队”，国内有人才储备。

领先的技术和产品：自身具备优势技术和产品，能领先当地企业。

