

证券代码：300538

证券简称：同益股份

编号：2022-001

深圳市同益实业股份有限公司

投资者关系活动记录表

投资者关系活动类别	<input type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input checked="" type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input type="checkbox"/> 路演活动 <input type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 其他（请文字说明其他活动内容）
参与单位名称及人员姓名	线上参与公司 2021 年度网上业绩说明会的投资者
时间	2022 年 05 月 10 日（星期二）下午 15:00-17:00
地点	“同益股份投资者关系”微信小程序
上市公司接待人员姓名	董事长：邵羽南先生 副董事长、总经理：华青翠女士 独立董事：何祚文先生 董事会秘书：李涛女士 保荐代表人：方军先生
投资者关系活动主要内容介绍	<p>Q1、2021 年度营收增加 31.66%,但是净利润却严重亏损,请问主要原因是什么?</p> <p>A: 2021 年公司业绩亏损主要原因为生产板块业务尚处于投产初期,产能及良品率在爬坡阶段,同时受惠州政府限电、大部分产能搬迁影响,造成生产业务整体亏损。加之新冠疫情持续冲击及国际局势动荡,波及产业链上下游,对公司业绩也产生了一定影响。谢谢!</p> <p>Q2、特种工程塑料的原材料来源是自己生产还是外购?</p>

A: 作为中高端化工及电子材料供应链一体化综合解决方案商，公司通过提供专业技术服务满足客户对材料应用品质、速度、成本、结构设计和创新的需求，从而实现中高端化工及电子材料销售。公司分销的中高端化工及电子材料非终端消费产品，主要为工程塑料、普通塑料等化工材料及显示模组、驱动芯片、液晶显示玻璃、偏光片等电子材料，主要应用于手机及移动终端、消费类电子、智能家电、汽车、新能源、5G 等领域品牌客户产品的零部件、功能件、结构件或外观件。公司合作的原材料厂商主要为全球知名企业，包括美国赛拉尼斯、韩国乐天恺美科材料、台湾奇美、信利、韩国三星 SDI、日本帝人、韩国斗山、日本旭化成等国内外知名厂商。谢谢！

Q3、此次聚赛龙在创业板上市，对公司未来业务开展和布局上有哪些帮助

A: 公司于 2018 年 5 月以自有资金人民币 1,800 万元增资聚赛龙，公司持有其发行后股份总数的 3.48%，所持股份限售期为 12 个月。基于聚赛龙在改性塑料行业有生产、研发的竞争实力和品牌影响力，公司投资聚赛龙，有助于充分发挥双方在市场、技术和供应链等方面的优势，在改性塑料领域开展多角度的协同合作，共同提升合作双方的综合竞争力，进而促进盈利水平和公司价值的提升。同时，享受其发展的长期价值。谢谢！

Q4、毛利率下降的主要原因是什么？针对这一问题有什么应对措施提高毛利率吗

A: 受新冠疫情持续冲击及国际局势动荡影响，化工原材料及电子材料整体呈现价格上涨、供给紧张的趋势；同时国内实体经济也受到较大影响，终端消费需求放缓，公司销售的产品结构发生一定变化，对毛利率产生影响。面对严峻的国内外形势，公司将积极开拓新产品线，稳步推进生产项目建设，提

升精细化管理水平，进而提升公司整体盈利能力。谢谢！

Q5、公司完成了新一轮的定增，但 2022 一季度的业绩并不理想，公司要如何摆脱困境，改善经营状况呢

A：2022 年一季度，随着全球新冠疫情持续迅猛传播、俄乌战争影响加深，全球经济下行压力明显，加之国内疫情反复，对国内实体经济也产生了较大影响，尤其是终端消费需求放缓，导致订单有所减少；同时，防疫政策致物流受限等原因，使得公司各业务板块成本上升；另一方面，公司板棒材业务尚处于建设期，产品的产能及良品率处于爬坡阶段。因此，报告期公司虽然采取了多项降本节支的措施，仍录得小幅亏损，但亏损幅度环比大幅收窄。公司将稳步推进生产项目建设，持续提升产品产能及良品率，随着产能逐步得到释放、毛利率提升，预计经营业绩将得到较大改善。谢谢！

Q6、关于板棒材业务，公司产品在国内处于什么样的水平，以及和进口产品的差距有多少

A：复合材料板棒材行业在国内仅仅发展了十几年，目前中高端市场主要被外资企业占据，国内企业由于起步较晚且面临上游资源不足、产业性不强等因素，因此具有厂商数量少、规模小、技术含量低等特点，且行业整体较为分散、产品品种也较为单一。公司于 2020 年进入复合材料板棒材行业，通过引进并升级改造自动化、智能化复合材料挤出成型的板棒材生产设备，建设高质量、智能化的生产线及生产车间，推动中高端产业升级。报告期内已量产的产品涵盖通用工程塑料、特种工程塑料板棒材的大部分产品，产品品质优良，已与深圳大疆、蓝思科技、普联技术、首品精密模型、随尔集团等建立合作关系。且同时正在研发和小批量试制 PAI、PI、高温尼龙、高耐磨 PA6、高耐磨 POM、PVDF 特种高端产品及 PVC、PP、PET、PBT 等高端产品，积极推动中高端产品的国产化进程。2021 年，

公司复合材料板棒材产品产量达 7,641 吨、实现销售收入 1.42 亿元，产能和销量均位于行业前列。谢谢！

Q7、复合材料板棒材作为公司新拓展的业务，公司对于这一板块业务的发展有什么具体规划，该业务的市场体量预计有多大，未来会成为公司新的利润增长点吗

A: 据前瞻产业研究院估计 2020 年全国塑料板/棒材产量约为 380 万吨。就市场发展空间而言，目前世界平均塑钢比指标为 50:50，发达国家中美国为 70:30，而我国塑钢比指标只有 30:70。因此从塑钢比指标来看，目前我国国内塑料板/棒材及其余塑料部件的市场需求仍未完全释放，未来还存在较大的发展空间。公司基于深耕塑化领域近 20 年积累的优质供应商、客户资源，以及稳定、优质的原材料供应渠道和柔性供应链优势，将持续加大对复合材料板棒材的研发及生产投入，在全产业链积极拓展业务，力争将复合材料板棒材业务做到行业前列。谢谢！

Q8、三个募投项目的进展如何，项目建成后预计能产生多少效益

A: 截至 2021 年 12 月 31 日，公司本年度累计使用募集资金 2.52 亿元，募集资金余额为人民币 3.56 亿元（含利息扣除手续费后净收入）。募投项目“特种工程塑料挤出成型项目”已完成厂房租赁、设备购置，进入试生产阶段，2021 年实现销售收入 1.42 亿元；“特种工程塑料改性及精密注塑项目”已完成厂房租赁及部分设备购置，进入产品研发及市场开拓阶段；“中高端工程塑料研发中心建设项目”正处于前期规划设计阶段中。各项目均根据项目规划并结合公司实际运营情况在有序进行中。谢谢！

Q9、公司研发投入金额对比上一年所有增长，未来是否会

保持这一趋势加大研发投入

A: 公司将依据未来战略规划, 围绕家电、消费电子、新能源、汽车等行业, 以喷涂材料、阻燃材料、轻量化材料、高耐磨材料以及特殊功能材料为核心, 持续进行研发投入。谢谢!

Q10、未来三年, 公司的发展目标和发展战略是什么

A: 公司秉承“让材料使用更简单”的使命, 为 10 个大行业, 100 个优秀品牌, 1000 家大型代工厂、10000 家优秀中小企业提供材料解决方案, 努力成为国内领先的中高端化工及电子材料研发、生产以及技术服务方案提供商。公司深入贯彻创新成长战略方针, 构建“一体两翼”循环发展生态链, 即以自有产品的研发、生产、销售为主体; 以“中高端化工材料与电子材料销售”和“赋能新材料企业发展”为两翼, 深耕现有细分市场, 坚持中高端化工材料与电子材料双轮驱动发展, 及时了解前沿研发方向, 掌控市场发展趋势, 投资、培育新材料行业企业, 助力国产替代, 通过持续赋能新材料企业, 培育、绑定更多优质的上下游企业, 从而为自有产品发展注入更多的供应、销售资源, 并依托同益云商产业互联网平台, 实现数字化迭代, 最终形成自主、良性循环生态链, 再造产业新业态。谢谢!

Q11、去年在海外市场的营收有所下降, 是什么原因造成的, 公司是如何看待海外市场的发展

A: 2021 年公司在中国香港及境外地区实现销售收入 9382 万元, 占营业收入比重为 3.21%。受疫情及中美贸易战影响, 部分电子材料供给短缺, 导致其销售收入有所下降。谢谢!

Q12、惠州工厂搬迁后, 新生产基地的产能状况如何, 是否符合预期

A: 2021 年 4 季度设备运至江西后, 安装调试等工作逐步

到位，产能及良率逐步提升，月均产能已达约 1,800 吨，产品良率已达到 97%左右。谢谢！

Q13、公司的营销体系、销售模式是如何构建的？未来要如何拓宽销售渠道？

A：作为中高端化工及电子材料供应链一体化综合解决方案商，公司通过提供专业技术服务满足客户对材料应用品质、速度、成本、结构设计和创新的需求，从而实现产品销售。公司销售的产品为中高端化工及电子材料，主要应用于手机及移动终端、消费类电子、智能家电、汽车、新能源、5G 行业、芯片以及显示面板等领域品牌客户产品的零部件、功能件、结构件或外观件。公司在夯实主营业务的基础上，拓展产业链至复合材料板棒材产品研发、生产领域，进一步丰富公司产品线；同时，新增产业互联网线上销售模式，依托同益云商互联网平台，以代采、集采和供应链服务为主要业务模式，实现塑胶原材料的销售，进一步提升公司核心竞争力。谢谢！

Q14、同益云商平台主要服务于客户的供应链优化，但对于公司的相关业务有什么具体效益，为公司创造了多少价值

A：同益云商作为以塑料原材料交易为主的产业互联网平台，于 2021 年上半年上线。该平台将数字经济和新材料产业相结合，以代采、集采和供应链服务为主要业务模式，依托公司 20 多年的行业经验和上下游资源优势，以及自主研发的新材料信息撮合和智慧交易平台，通过互联网连接上游供应商、中游塑料流通企业和下游终端工厂，整合了金融机构、仓储、物流等环节，为客户提供集合采购、自营直销、撮合交易、竞价拍卖、数字供应链金融、物流仓储的一站式服务，从整个产业链维度做资源整合和价值链优化，从而降低综合运营成本，提高产业的运营质量和效率，赋能上下游企业。2021 年，同益云商平台实现 GMV 约 2 亿元，实现营业收入 1,813 万元，获得注册

用户 6,652 家。谢谢！

Q15、请问董事长先生：公司股价近半年跌幅巨大，请问有没有可行的稳定股价措施，以增强投资者信心？

A：二级市场股价受宏观经济、市场波动、行业政策、投资者预期等多重因素影响。公司管理层高度重视市值管理，将稳步推进募投项目实施，深耕细分市场，构建化工与电子材料双轮驱动发展模式，并不断延伸业务的深度与广度，同时推进同益云商建设，进一步提升公司核心竞争力，力争用更好的业绩回报广大投资者。谢谢！

Q16、销售费用和管理费用的大幅增长，对于成本控制问题公司有什么打算吗

A：面对严峻的国内外经济环境，公司将以预算管理为抓手，严格控制费用支出、合理配置资源、优化费用结构；以精益生产为手段，提升生产效率，降低产品单位成本，从而实现降本增效。谢谢！

Q17、公司在再生塑料 PET 的产品布局如何？2021 年占总销售额百分之多少

A：2021 年公司 PET 产品销售占比不大，公司持续关注再生塑料行业发展。谢谢！

Q18、对比同业竞争对手，公司的核心竞争力和优势体现在哪里

A：公司深耕塑化领域近 20 年，积累了上千的案例库，技术服务经验丰富；同时拥有优质的供应商、客户资源，且具有稳定、优质的原材料供应渠道及柔性供应链优势。公司将不断开拓和延伸业务链，获取集群效应强化竞争优势，从而促进产业链上下游协同发展。谢谢！

Q19、关注到公司应收账款的账龄有所增加，同时计提坏

	<p>账的金额也有所增加，公司有什么措施加强账款回收</p> <p>A: 公司严格执行应收账款管理制度和风险管理制度，对应收账款实行全流程规范化管理，加快货款回笼，同时通过购买信用保险等管控措施进一步降低应收账款风险。此外，公司结合大数据系统，建立客户风险监测预警机制，全方位管控应收账款风险。谢谢！</p> <p>Q20、2022 年国家也出台了惠及小微企业的相关政策，相关部门表示要加大助企纾困力度，请问公司是否已经享受到小微公司税收优惠政策？公司具备相关助企纾困政策条件吗？</p> <p>A: 2022 年公司部分子公司符合助企纾困政策条件，已享受相关优惠政策。谢谢！</p>
附件清单（如有）	无
日期	2022 年 05 月 10 日