

证券代码：300538

证券简称：同益股份

编号：2023-001

## 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 2022 年度报告网上说明会的投资者
时间	2023 年 4 月 24 日（星期一）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 财务总监：冯燕女士 保荐代表人：吴武辉先生
投资者关系活动主要内容介绍	<p>1、问：产业互联网板块同益云商的发展前景及优势？</p> <p>答：您好，同益云商秉承“让材料应用更简单”的使命，致力于互联网技术推动材料产业数字化转型升级，提升产业运营效率。2022 年，同益云商不断梳理运营模式、优化交易流程，并分别通过线上、线下渠道推广，同时加深与微众银行、赣发投供应链等银行及非银机构的合作，为产业链下游用户提供数字化供应链金融服务，增强客户粘性、提升营收水平。2022 年，同益云商实现营业收入 2.18 亿元，同比增长 1,102.54%；平台用户数增至 9681 户，同比增长 45.54%。</p>

2023年,同益云商将持续完善智慧交易平台系统,继续与包括微众银行、百度金融、网商银行在内各金融系统深度合作,提高平台运行效率,增强客户粘性;同时,将持续开发上游核心供应商和石化原厂,通过集采、产能预售、库存处理等多种产品和服务,赋能上游供应商,并拉通线上与线下销售渠道和销售方案,提升自我核心价值。谢谢!

**2、问:董秘您好,公司2022年成绩超市场预期,同比实现扭亏为盈,作为长期持有公司股票的投资人非常开心看到公司去年在经济大环境不好的情况下还能实现这么好的成绩,可否说明一下扭亏为盈的具体原因?**

**答:**报告期内,公司实现营业收入27.15亿元,同比下降6.97%,实现归属于上市公司股东的净利润1527.39万元,同比实现扭亏为盈,业绩驱动因素如下:

(1)代理与方案板块:报告期内,受消费电子等终端需求疲弱影响,工程塑料及电子材料产品销售收入总体有一定程度下降,但公司及时调整销售产品结构,使得毛利率有所提升。

(2)自主品牌生产板块:报告期内,实现销售收入1.80亿元,同比增长26.45%。2022年上半,因各地物流运输受阻,同时上游原材料价格波动较大,对该业务影响较大,公司积极开拓销售渠道,同时梳理生产流程、优化组织架构,使得亏损幅度同比降低。

(3)产业互联网板块:报告期内,同益云商实现营业收入2.18亿元,同比增长1,102.54%。公司已搭建完成线上销售的产业互联网平台,在不断优化其运营模式的同时,通过与微众银行的深入合作,为下游用户提供数字化供应链金融服务,提升了为上下游产业链赋能的能力、增强了客户粘性及自身的核心竞争力。综上所述,报告期内公司坚持大客户销售策略,收缩部分低毛利业务,持续丰富产品线、开拓销售渠道、扩充客户群,使得综合毛利率有所提升;同时,持续实施降本增效措施,优化组织结构、加强各项费用管控,期间费用同比下降,综合盈利能力有所提升。

**3、问：公司去年开始大力发展同益云商平台，目前能为公司产生多少效益？未来的发展规划是怎样的？**

**答：**2022年，同益云商实现营业收入2.18亿元，同比增长1,102.54%；平台用户数增至9681户，同比增长45.54%。同益云商在2023年将持续完善智慧交易平台系统，继续与包括微众银行、百度金融、网商银行在内各金融系统深度合作，提高平台运行效率，增强客户粘性；同时，将持续开发上游核心供应商和石化原厂，通过集采、产能预售、库存处理等多种产品和服务，赋能上游供应商，并拉通线上与线下销售渠道和销售方案，提升自我核心价值。

**4、问：如何提高公司的市场占有率？**

**答：**您好，公司秉承“让材料应用更简单”的使命，为10个行业、100个知名品牌、1000家大型加工企业、10000家优质中小型企业提供更具价值的材料解决方案，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。公司将深入贯彻创新成长战略方针，全力搭建由代理与方案、自主品牌生产及产业互联网三大核心板块构建的版图。

未来，公司将以自有产品的研发、生产、销售为基石，同时深耕现有细分市场、坚持中高端化工材料与电子材料代理双轮驱动发展，并依托同益云商产业互联网平台，实现数字化迭代，不断夯实核心竞争力，为企业持续发展奠定坚实的基础。谢谢！

**5、问：公司在细分市场上占据哪些先发优势？**

**答：**您好，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。

公司以提高产业链各端运营效率以及降低综合成本为出发点，以解决各细分市场材料应用中的难点、痛点为宗旨，通过自身专业技术团队及对材料供应商技术资源的整合，与合作伙伴建立共同服务下游品牌商的战略合作关系，从而实现中高端化工及电子材料的

销售。

基于公司与下游品牌商长期、稳定的供应关系以及对行业趋势的深刻理解，依托丰富的技术服务经验与市场开拓经验，公司深入挖掘下游品牌商需求，从其项目开发的早期就积极介入，占据了竞争的有利位置。谢谢！

**6、问：子公司江西同益智研科技有限公司建设进度？**

**答：**您好，江西同益高分子材料科技有限公司作为同益股份江西板棒材生产基地的实施主体，已竞得国有建设用地使用权，目前项目按计划建设中。江西同益智研科技有限公司为江西同益高分子材料科技有限公司的子公司。谢谢！

**7、问：针对复合材料板棒材、零部件的产能未能及时消化的风险，公司有何措施？**

**答：**您好，公司将持续提升技术研发和产品规划，积极开拓新项目新市场，不断挖掘相关行业的优质客户资源，扩展相关产品应用场景，提高销售收入，及时消化新增产能。谢谢！

**8、问：公司在半导体光刻胶方面未来有什么规划**

**答：**您好，公司目前主要是从韩国引进丙烯酸树脂、光引发剂、光敏剂以及色浆等产品，主要应用于 LCD-TFT 光刻胶等中高端市场，上述引进的光刻胶基材已进入国内光刻胶生产厂商及面板厂商持续测试中并实现部分销售，但销售收入较少。公司未来将持续关注相关市场趋势。谢谢！

**9、问：目前下游需求情况可以介绍一下吗？景气度高吗？**

**答：**您好，2022 年，面临国际冲突加剧、全球通胀飙升、经济下行等冲击，上半年化工原材料价格处于高位运行状态，致工程塑料产品成本压力加大。同时，经济衰退打压需求预期，下游消费电子、传统汽车、家电等行业负荷走低，加之供应链受阻，使得行业整体面临一定压力。未来，随着国内经济逐步复苏，加上国产替代政策支持，相关市场需求也将逐步回暖。公司将密切关注国家产业政策及相关行业发展情况，一方面立足主业，通过加大研发力度、

	<p>提升柔性供应链等服务来增强客户粘性；另一方面通过深耕细分市场、拓展产业链上下游，增强聚集规模来提升公司市场竞争力。谢谢！</p> <p><b>10、问：怎样应对市场需求波动风险？</b></p> <p><b>答：</b>您好，公司将密切关注国家产业政策及相关行业发展情况，一方面立足主业，通过加大研发力度、提升柔性供应链等服务来增强客户粘性；另一方面通过深耕细分市场、拓展产业链上下游，增强聚集规模来提升公司市场竞争力。谢谢！</p> <p><b>11、问：一季度经营态势是否符合此前预期？</b></p> <p><b>答：</b>您好，公司 2023 年第一季度经营情况正常，具体业绩情况请您届时关注公司于 2023 年 4 月 28 日披露的第一季度报告。谢谢！</p> <p><b>12、问：未来的资本开支计划是怎样的？</b></p> <p><b>答：</b>您好，公司将深入贯彻创新成长战略方针，全力搭建由代理与方案、自主品牌生产及产业互联网三大核心板块构建的版图。未来，公司的投入方向将以自主研发、生产、销售为基石，同时深耕现有细分市场、坚持中高端化工材料与电子材料代理双轮驱动发展，并依托同益云商产业互联网平台，实现数字化迭代，不断夯实核心竞争力，为企业持续发展奠定坚实的基础。谢谢！</p>
附件清单（如有）	无
日期	2023 年 04 月 24 日