

证券代码：300538

证券简称：同益股份

编号：2023-008

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 checked="" type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input 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
参与单位名称及人员姓名	富国基金：陈思宇 交银施罗德：刘珺涵 聚鸣投资：张春雷 勤辰资产：常峪宁 瑞和投资：张景才 招商证券：陈云鹏
时间	2023年11月16日
地点	深圳市宝安区同益股份会议室
上市公司接待人员姓名	董事会秘书：李涛
投资者关系活动主要内容介绍	<p style="text-align: center;">一、董事会秘书李涛女士介绍公司基本情况</p> <p>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。</p>

公司于 2020 年在夯实主营业务的基础上，向下游延伸产业链，投资建设复合材料板棒材研发生产项目，进一步丰富公司产品线，为客户提供更多的产品与解决方案，增强客户粘性。

2021 年，公司新增产业互联网线上销售塑料原材料的商业模式，依托同益云商互联网平台，以直销、集采、供应链金融和智慧仓储服务为主要业务模式，实现塑胶原材料的线上化销售，为公司业务的数字化模式奠定基础。

二、交流环节

1、公司今年前三季度的营收、利润水平情况以及公司如何保持稳定增长？

答：同益股份 2023 年前三季度实现营业收入 22.55 亿元，同比增长 34.04%。主要是公司坚持大客户销售策略，调整产品结构，收缩部分低毛利业务，持续丰富产品线，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，综合盈利能力有所提升。未来公司会坚持大客户策略，深挖大客户的拓展领域需求，同时重点关注终端快速增长的细分市场。

2、公司的经营模式？

答：公司秉承“让材料应用更简单”的使命，通过代理及方案设计、自主研发生产、产业互联网等模式，实现为 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，满足其对材料应用的需求，力争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。

3、公司的核心优势？

答：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，主要包括技术与服务优势、细分市场先发优势、客户与供应商资源优势、柔性供应链优势、产业链赋能优势、产业链协同优势等六大核心竞争力。

4、公司业务毛利率情况？

答：2023年随着经济社会全面恢复常态化运行，终端市场需求回暖迹象初显，公司在消费电子、智能家电、新能源等市场实现较好销售收入。截至2023年三季度，公司实现营收22.55亿元、毛利率6%左右。同时，公司持续推进降本增效措施，期间费用同比下降。公司将继续深化供应链保障服务，努力拓展新的应用领域，持续提升公司盈利能力。

5、公司进入复合材料板棒材生产制造领域的背景及应用领域？

答：公司在不断扩大原有业务的同时，基于对新材料产业的深度洞察、对行业发展方向的及时掌握以及对终端品牌商需求的深入了解，于2020年拓展产业链至复合材料板棒材研发、生产领域，以研发+生产+销售的模式对现有业务进行延伸和拓展，进一步夯实公司的核心竞争力。

公司板棒材业务应用领域广阔，广泛应用于新能源汽车、智能手机、自动化设备、半导体、高铁、无人机、医疗器械、军工装备、航空航天、光伏、桥梁基建、污水处理等行业的非标零部件、手板、夹治具。

6、同益云商的经营模式及优势？

答：同益云商将数字经济和新材料产业相结合，依托公司20多年的行业经验和上下游资源优势，以“智能询价SaaS”系统为核心，构建塑料行业数字化供应链服务体系，以直销、集采、产能预售、供应链金融、数字化仓储

等产品和服务为产业链上下游深度赋能，深耕产业链联动与创新升级，降本增效、优化和升级运营模式、增强平台行业用户粘性，打造同益股份在新材料领域一站式数字化综合服务商的核心竞争力。

该平台于 2021 年上半年上线，2022 年实现营业收入 2.18 亿元，平台用户数增至 9681 户。

7、2023 年工程塑料营收情况及应用领域？

答：截至 2023 年上半年，公司工程塑料产品实现营业收入 7.1 亿元。公司深耕工程塑料领域近 20 年，积累了丰富的上下游资源，不但掌握稳定、优质的原材料供应资源，而且具有细分市场先发优势及专业的客户服务能力。应用领域包括但不限于手机及移动终端、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。

8、公司两大生产基地进展情况？

答：公司于 2020 年在夯实主营业务的基础上，向下游延伸产业链，投资建设复合材料板棒材研发生产项目，目前位于江西信丰、江苏东台板棒材生产基地处于建设过程中。其中公司在江西信丰过渡厂房的板棒材业务，于 2022 年实现销售收入 1.80 亿元。

9、公司下游终端应用领域及大客户情况？

答：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。2022 年度，公司前五大客户销售额约 11.97 亿元，占公司年销售额的 44.10%。

	<p>10、公司与惠乐喜乐达成战略合作的契机以及合作方式？</p> <p>答：同益股份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，在 2021 年公司向产业链下游延伸，进入了板棒材行业，该行业在欧洲比较成熟，但国内起步较晚，且中高端市场面临着进口替代的机遇。下一步，公司将继续向下游扩展，提供由板棒材加工成的零部件和精密机加工件产品。基于对板棒材未来精密机加工件的规划及其与设备的依托关系，公司拟与惠乐喜乐在新能源、航空航天、医疗器械及工业机器人等领域进行全面合作。惠乐喜乐优势在于技术，未来将专注在设备的技术研发、设计上；而同益在新材料领域深耕 20 年，积累了丰富的客户资源，并具有极强的场景开发能力。未来，我们将着重开拓新能源、航空航天、医疗器械及机器人等领域。</p> <p>交流过程中，公司与投资者进行了充分的交流与沟通，并严格按照公司《信息披露管理制度》等规定，保证信息披露的真实、准确、完整、及时、公平。</p>
附件清单(如有)	无
日期	2023 年 11 月 16 日