

证券代码：300538

证券简称：同益股份

编号：2021-011

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	☒ 特定对象调研 ☐ 分析师会议 ☐ 媒体采访 ☐ 业绩说明会 ☐ 新闻发布会 ☐ 路演活动 ☐ 现场参观 ☐ 其他 _____
参与单位名称及人员姓名	东吴证券：侯宾、宋晓东； 长盛基金：钱文礼； 国联安：吴畏 平安基金：巫逸桦； 国寿养老：王锡文； 融通基金：赵逸翔； 上投摩根：舒鹏； 中证焦桐基金：李建东 季胜投资：杜洋 博恩资产：陈逸凡
时间	2021年11月8日（星期一）
地点	电话会议
上市公司接待人员姓名	董事长：邵羽南先生 董事会秘书：李涛女士 证券事务代表：朱慧芬女士
投资者关系活动主要内容介绍	一、董事会秘书李涛女士简要介绍公司定增项目发行情况 本次向特定对象发行 A 股股份共募集资金 621,555,121.00 元，扣除发行费用 14,415,043.37 元（不含税），实际募集资金净额为 607,140,077.63 元，用于特种工程塑料挤出成型项目、特

种工程塑料改性及精密注塑项目、中高端工程塑料研发中心建设项目及补充流动资金项目。目前公司已在惠州、江西信丰、江苏东台布局了生产中心。本次发行对象共 10 名，除了二级市场投资者外，还得到了信丰政府及东台政府的支持，以认购公司定增股份的方式支持公司项目落地。

二、董事长邵羽南先生介绍公司战略

公司目前有三大业务板块：

传统业务：工程塑料和电子材料销售业务平稳增长；生产业务：基于国家供应链安全和科技自强战略，复合材料板棒材业务迎来很好的发展机遇；产业链赋能：在国产替代的背景下，新材料投资机会增多，公司会持续关注前沿新材料企业，通过对其投资、孵化来丰富材料销售的种类。以上三个板块将构建公司“一体两翼”循环发展生态链，实现公司业绩快速稳定增长。

三、交流环节

Q1、公司定增认购对象有政府产业基金，其与公司的协同性或者合作模式怎么体现？

A：公司复合材料板棒材产品客户群在华南和华东分布占比超过 70%，公司分别在江西信丰和江苏东台布局产品研发、生产及销售中心，具有区位和成本优势，能快速为客户供应产品。信丰和东台政府除了通过产业基金认购公司定增股份外，还为公司产业落地提供了多项支持，如临时厂房、土地支持、税收优惠、设备补贴及其他政府补贴。目前，公司是介入板棒材行业的第一家上市公司，公司也将与上述政府部门合作搭建产业链生态圈，在战略上进行协同发展。

Q2、限电政策对信丰和东台生产基地的影响和应对措施？

A：目前江西省在国家限电绿线范围内，全国新增批准两家火力发电厂，其中一家落户信丰，未来电力供应充足；东台是国

家太阳能、风能等绿色能源示范地区，政府也在大力投资太阳能发电，新能源发电供给充沛，盐城地区暂未出现供电紧张情形。后续公司也将通过加装太阳能发电设备、改进生产工艺等方式，节能降耗。

Q3、同益云商的发展前景？

A：同益云商是塑料原材料和电子材料的产业互联网平台，以代采、集采和供应链服务为主要业务模式，依托同益股份 20 多年的行业经验和上下游资源，通过互联网打通产业链各环节，整合信息流、物流、资金流，加快物料流通效率、降低客户库存和采购成本。同时通过引入银行等金融科技机构，为产业链参与主体提供数字化金融服务，赋能实体经济和中小企业，助力行业变革。同益云商于 2021 年上半年上线，目前运行良好，预计明年将迎来快速发展。

Q4、目前板棒材国内和全球的竞争格局如何？

A：板棒材行业在国外已经有超过 70 年历史，并已形成头部企业。而该行业在国内仅发展了十几年，且以中小企业为主要参与者，产品性能很难达到高端制造业需求。目前国内石油、轨道交通、医疗、高端生产制造、工业模型等行业都面临国产替代需求，同益股份可充分利用原材料供应优势和 20 多年的服务经验，根据各行业产品要求，布局中高端板棒材产品，满足国内众多行业国产替代需求。目前公司板棒材产品已获得中车、比亚迪、大疆等企业订单。公司在信丰和东台的生产基地建成后，将进一步加快产能建设、加大市场开拓，占据更多市场份额。

Q5、未来集中化是大发展趋势，国内产业集中化的拐点在哪？和国外相比板棒材产品成本上的差异有哪些？

A：我们认为拐点跟国家产业政策密切相关，“十四五”规划提出科技自强，国产替代迎来发展机遇。随着上市公司介入，

为板棒材行业带来更多技术投入，相信未来几年，国内板棒材行业将进入产品品质迅速提升、市场份额迅速扩大、行业发展日趋规范的上升期。与国外同类产品相比，其性价比优势、快速响应优势都将日益凸显。公司也希望依托自己在原材料领域深耕近 20 年的经验、资源，以及市场先发优势，努力成为行业的领航者。

Q6、2021 年上半年上游原材料价格上行、供给短缺，对公司未来成本和毛利率的影响？

A：对板棒材产品来说，因为其具有工业零售产品属性，且下游应用领域广泛，对单一客户、单一行业依赖性不强，同时，公司产品性能良好，具有一定竞争力，原材料涨价压力对公司影响有限。后续公司也将通过加大研发力度、丰富产品类别、迅速提升产能等进一步降低成本，整体毛利率将呈上升趋势。

Q7、板棒材业务的销售模式？

A：目前采取的销售策略是直销+代理的模式，在华南、华东地区，设有生产基地，公司将以直销模式为主；其他区域采取代理制，代理商服务中小客户，公司和代理商一起服务大客户。

Q8、公司扩产后未来收入和业绩增长态势如何？同益云商占收入比重的变化幅度？

A：板棒材新投入的产能会迅速释放，以目前试生产情况看，惠州产线试生产到产生营收速度较快。根据华东、华南生产基地的建设布局，10 万吨的产能将在 3-5 年内能逐步完成。同益云商于 2021 年上半年上线，预计未来两年同益云商将处于快速增长期。

	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。
附件清单（如有）	无
日期	2021 年 11 月 8 日