

证券代码：301387

证券简称：光大同创

编号：2024-03

### 深圳光大同创新材料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
参与单位名称	通过价值在线（ <a href="https://www.ir-online.cn/">https://www.ir-online.cn/</a> ）线上参与 2023 年年度业绩说明会的投资者
时间	2024 年 5 月 10 日 15:00-17:00
地点	价值在线（ <a href="https://www.ir-online.cn/">https://www.ir-online.cn/</a> ）网络互动
上市公司接待人员姓名	董事长、总经理：马增龙 董事、副总经理、财务总监：马英 独立董事：唐都远 董事会秘书：占梦昀 保荐代表人：郑睿
投资者关系活动主要内容	<p>公司于 2024 年 5 月 10 日 15:00-17:00 在“价值在线”（<a href="http://www.ir-online.cn">www.ir-online.cn</a>）举办 2023 年年度业绩说明会，本次业绩说明会采用网络互动方式举行，说明会问答环节主要内容如下：</p> <p><b>1、麻烦领导介绍一下 23 年的经营情况</b></p> <p>2023 年实现营业收入 10.06 亿元，较上年增长 1081 万元，增长率为 1.09%；归属于母公司所有者的净利润实现 1.15 亿元，较上年增长 80 万元，增长率为 0.70%；2023 年基本每股收益 1.65 元，较 2022 年的 2.0 元下降 0.35 元，变动率为-17.50%，主要是本次首发上市股本增加所致。2023 年资产负债率为 19.78%，较 2022 年的 55.07%显著下降了 35.29 个百分点。</p> <p>公司 2023 年首发上市，成功募集资金 10 亿。大大优化了资</p>

产结构，资产负债率显著下降，财务结构更加稳健，抗风险能力得到增强。

总体来说，公司在 2023 年的财务表现显示出了稳健的增长和良好的盈利能力。首发募集资金的到位让公司财务结构有了很好的改善，并为公司后续的投资建设打下了良好的资金基础；研发费用绝对额的增加和研发费用率的提升显示了公司对创新和技术进步方面的重视，为公司将来的发展打下坚实的技术及创新基础。尽管净利润率和每股收益有所下降，但在公司规模扩大和市场环境变化的背景下，这样的表现仍然显示出公司的竞争力和发展潜力。同时，公司通过分红展现了对投资者的回报，体现了公司的美好财务健康状况和未来发展的信心。

展望未来，公司应继续关注成本控制和市场拓展，以维持和提升盈利水平，同时进一步优化资产结构，增强公司的长期竞争力和市场地位。

## **2、请问公司的竞争优势主要体现在哪些方面？**

感谢您的关注，公司经过十余年的发展，形成了如下竞争优势：

1) 技术创新与专利保护：建立了以客户需求为导向的研发机制，注重知识产权保护，形成了合理的专利布局，实现了对核心技术的专利保护。

2) 新材料研发与新领域拓展能力：致力于新材料的研究与开发，将“绿”“轻”“新”作为公司未来几年的发展策略和方向，将“环保”和“轻量化”融入研发理念。

3) 完善的区域布局和服务能力：在多地设立生产基地，已形成了完善的国内区域布局；始终坚持深度服务大客户，与客户建立了长期、稳固且富有成效的战略合作伙伴关系。

4) 市场拓展与客户开发能力：在夯实原有客户友好合作关系的同时，通过对市场需求的敏锐洞察力和客户需求的深入理解，

不断探索新领域的客户。

5) 激励与人才管理体系：坚持“以人为本”的人才战略，通过内部培养和外部引进，不断扩充并强化骨干队伍，形成了高效、高质、高水平的组织结构和人才队伍。

### **3、公司 2023 年分红情况怎么样？什么时候实施？**

感谢您的关注。公司重视投资者回报，上市以来持续进行现金分红。鉴于公司经营状况良好，结合生产经营需要和未来发展规划，2023 年度拟向全体股东每 10 股派发现金股利 5 元（含税），拟派发现金股利合计 38,032,500.00 元（含税）；以资本公积金转增股本，向全体股东每 10 股转增 4 股，合计转增股本 30,426,000 股。上述利润分配及资本公积金转增股本方案尚需提交公司 2023 年年度股东大会审议，股东大会批准后 2 个月内实施完毕。

### **4、公司是否有任何股权激励计划来吸引和保留关键人才**

为持续推进长期激励机制的建设，吸引和留住优秀人才，有效结合股东利益、公司利益和员工利益，公司制定 2024 年限制性股票激励计划。公司通过内部培养和外部引进，不断扩充并强化骨干队伍，打造高效、高质、高水平的组织结构和人才队伍，公司积极使用股权激励工具，最大程度地调动员工的工作积极性，为公司的稳步发展提供了坚实的人才保障。公司本次股权激励以 3 年营业收入为考核目标。2024 年业绩目标为营业收入不低于 13.20 亿元，展现了公司对未来业务发展的信心和决心。感谢您的关注！

### **5、公司 23 年境外营收有一定增幅，今年境外订单情况有变化吗，这个势头能继续保持吗**

目前公司境外公司有墨西哥工厂和越南工厂，辐射北美地区和东南亚地区，为当地客户和国际客户提供产品及服务。公司制

定经营管理计划，详细分析海外经营情况，努力保持优势，目前订单情况稳定。谢谢关注。

#### **6、今年和联想合作情况怎么样，有新进展吗**

联想集团是公司重点大客户，公司始终坚持深度服务大客户理念，解决客户痛点及需求。

公司正在积极拓展并深化现有合作，致力于提高原有产品在大客户中的市场份额。同时，我们也在不断推广创新性产品，以增加产品线的多样性。公司会持续关注进展并积极推进。感谢您的关注。

#### **7、公司目前 ESG 还需完善，主流评级机构像路孚特只给了 C+ 这样，与行业内其他企业有一定差距。公司在 ESG 方面计划有哪些改进？会加大这方面的资金投入吗？**

感谢您的关注，ESG 是公司高质量发展需要必要条件，ESG 的范围很广涉及到企业发展的各个方面，我们相信 ESG 的投入和企业高质量发展是正相关的，所以我们更多的是把在 ESG 的投入看作是对企业未来的投资，我们的企业愿景是“环境友好” --- 生态友好、产业链友好、员工发展友好，这些都是和 ESG 强相关的，所以 ESG 理念对我们来说已经融入到日常工作中，我们会在 ESG 方面投入更多的资源，比如我们的一个独立董事就是 ESG 方面的顶级专家，在公司 ESG 体系建设方面提供建议和指导，并积极开展 ESG 和企业发展的相关研究，下一步我们会主动跟主流评级机构保持沟通，做到评级能反映出企业的真实情况。谢谢。

#### **8、领导 请问贵司近两年有哪些新的项目或合作计划？**

公司近几年发展的核心理念是围绕“绿、轻、新”展开，这个战略方向旨在实现公司的可持续发展，同时为客户提供更好的产品、服务及综合解决方案。

在项目开展和合作方面，公司会遵循这个战略方向，符合公司的长期目标。除了在消费电子领域深耕之外，公司也在积极拓展其他领域的业务。

公司会根据市场环境、行业发展情况以及自身战略方向等因素，进行细致的分析和评估，然后选择最合适的时机和方式进行项目开展。具体的合作计划公司会依照法律法规要求及信息披露原则履行信息披露义务，请关注公司于官方平台发布的定期公告和临时公告。

**9、请领导解答一下，公司的碳纤维业务主要集中于哪些方面？应用情况及拓展情况如何？**

碳纤维具有高强度、高模量、轻质、耐腐蚀等特点，同时具有较高的附加值和广泛的应用性。公司主要集中于碳纤维加工工艺的改进、轻量化的创新以及应用领域的推广。目前公司碳纤维产品主要运用于笔记本电脑的外壳，具有轻质、强度高的特点；这部分产品公司已经实现了成熟的量产交付，并得到了客户的认可及市场的检验，未来我们会努力提升公司产品的份额。

同时公司积极拓展客户和应用领域，目前部分其他产品已通过客户验证或在样品阶段。公司持续探索碳纤维产品应用领域的不断拓展。感谢您的关注！

**10、年报里公司 23 年的存货量剩余不少，今年有计划怎么去拉动存货吗**

感谢您的关注。在 2023 年，公司面临着存货量相对较高的情况。为了有效拉动存货，我们制定了具体的计划。首先，我们将加强对市场需求的调研，以更准确地预测销售趋势，从而优化库存管理。其次，我们将通过增强销售和营销策略，提高产品的市场渗透率，加快存货周转速度。此外，我们还将探索与合作伙伴建立更紧密的合作关系，以提高供应链的灵活性。

存货余额的增长主要是由于碳纤维业务的销售增速较快，这一业务领域的特点是从原材料采购到产品销售的周期较长。因此，为了支持业务的快速增长，公司在 2023 年增加了存货量。这一波动属于正常经营范畴，反映了公司在适应市场需求和保障供应链稳定方面的主动调整。我们将持续监控市场动态，确保存货水平与业务发展保持同步。

**11、看资讯说公司在越南、墨西哥建厂，预计什么时候建成投产，新增产能能有多少**

谢谢投资者关注。公司目前在海外墨西哥和越南已经进行了布局。墨西哥公司于 2016 年成立，目前已经实现投产，生产状态正常；越南公司于 2020 年成立，目前已经建设完成，未来会继续开拓当地客户以及国际化客户，为公司在东南亚市场的供应能力提供保障。境外工厂目前产能可满足客户需求，未来随着业务的扩大和客户的开拓，再做进一步的产能规划。

**12、公司是否设置了具体的可持续性发展目标，这些目标进展如何**

感谢您的关注，可持续发展也就是公司的 ESG 工作建设，ESG 工作是公司高质量发展的必要条件，公司相信 ESG 的投入和企业高质量发展是正相关的，所以我们更多的是把在 ESG 的投入看作是对企业未来的投资，我们的企业愿景是“环境友好” --- 生态友好、产业链友好、员工发展友好，这些都是和 ESG 强相关的，所以 ESG 理念对我们来说已经融入到日常工作中，未来我们会在 ESG 方面投入更多的资源。

**13、董事长您好，公司有没有计划拓展新的客户群体或进入新的市场**

感谢您的问题，“绿” — 环保；“轻” — 轻量化；“新” — 新材

料新工艺；是我们公司的产品战略，我们也紧紧围绕着产品战略持续投入相关研发和产品实现，近几年多个行业对绿色环保和轻量化的需求越来越大，这对我们来说是很好的机会，进一步夯实公司的获客能力也是上市后的重要工作之一，新市场、新客户的拓展是公司持续发展的根本，基于产品的竞争力，现在我们已经部分新市场和新客户方面取得了进展，我们的团队也在这方面持续发力，都在按计划陆续落地。

**14、请问领导，贵司下游有哪些重点的客户？现在手上的订单情况怎么样**

感谢您的关注。公司的客户主要是消费电子产品终端品牌商、制造服务商、组件生产商，包括国内外知名企业客户，涵盖个人电脑、智能手机、智能穿戴设备、服务器等消费电子产品及其组件。目前公司在手订单稳定，同时，公司持续积极向重点客户推广创新产品，提高在客户中的占有率，并将我们在核心客户积累的成功经验应用于拓展新客户，旨在增强我们的市场竞争优势。

**15、目前 AI 技术对消费电子行业来说还挺重要的，公司对这块是怎么规划的**

感谢您的关注。2023 年，AI 技术已成为推动消费电子行业发展的重要动力。随着 5G 技术的持续演进、AI 的应用推广以及新材料工艺的创新结合，消费电子行业有望迎来新一轮的产品升级迭代。

公司不断推动创新，致力于新材料的研发和工艺的优化，通过与客户的深度交流，参与到客户的产品研发初期，以紧握 AI 技术带来的发展机遇，实现客户拓展和市场占有率的提升。

**16、刚关注咱们公司，麻烦领导介绍一下公司未来的发展战略和规划**

	<p>感谢您的关注。公司以材料的轻量化、环保化为发展方向，定位为“绿、轻、新”的发展战略，专注于绿色环保、轻量化、新工艺改良等发展方向，提供围绕成本优化、工艺创新、材料研发为策略的综合解决方案，力争成为行业领先的新材料方案解决商。同时公司贯彻以客户为中心的策略，积极在原有客户基础上配合研发及推广新产品；同时将成功的产品案例拓展至新客户，丰富了公司的产品线，增强了公司的产品力及竞争力。</p> <p><b>17、领导您好，我看一季报比上年同期高，为什么利润却没有去年同期的一半多</b></p> <p>谢谢投资者关注。本季度，尽管公司的收入较上年同期有所增加，但利润却出现了较大幅度的下降。这主要是由于公司在募投项目上的逐步投入，导致了相关费用的显著增长。此外，为了推动公司的长期发展并提升市场竞争力，公司在本季度加大了对研发的投入，致力于创新和技术进步，积极探索产品在新应用场景下的应用。</p>
日期	2024年5月10日