

证券代码：301373

证券简称：凌玮科技

广州凌玮科技股份有限公司 投资者关系活动记录表

编号：20230831

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（请文字说明其他活动内容）
参与单位名称及人员姓名	中信证券、华安证券、国泰君安证券、东北证券、光大证券、山西证券、湘财基金、宝盈基金、工银瑞信基金、上海拾贝能信私募基金管理合伙企业（有限合伙）、惠升基金管理有限责任公司、天时（天津）股权投资基金管理合伙企业（有限合伙）、青岛金光紫金创业投资管理有限公司、上海天猊投资管理有限公司、果行育德管理咨询（上海）有限公司
时间	2023年8月31日 15:00 -16:30
地点	公司总部会议室
上市公司接待人员姓名	董事长兼总经理胡颖妮、董事会秘书廖辉辉、财务总监肖正业、应用技术总监宋墩墩、投资总监刘辉辉、证券事务代表梁瑶
投资者关系活动主要内容介绍	一、董事会秘书介绍 2023 年上半年公司经营情况 2023 年上半年，公司在复杂多变的经济环境和竞争环境中，迎难而上，聚焦战略规划，稳中求进，取得了良好的阶段性成果，2023 年上半年公司实现营业收入 21,501.58 万元，同比增长 12.18%，归属于上市公司股东净利润 5,455.85 万元，同比增长 22.24%。主要经营措施如下：

1、积极拓展市场，持续加强国产替代和技术创新：公司于2023年2月8日登录资本市场，企业形象和品牌影响力得到进一步提升，并且在内部管理方面，通过降本增效、提升产能、持续加强研发创新、积极拓展海内外市场等有力措施，助力经营业绩的稳健提升。

2、积极回报投资者：公司在保持现金流稳定的前提下，积极响应中国证监会、深交所关于鼓励现金分红有关精神，分别实施2022年年度分红以及2023年半年度分红，分红方案均为：以公司总股本108,472,091股为基数，向全体股东每10股派发现金红利人民币3.00元（含税），不送红股，不以资本公积金转增股本，有效落实上市公司切实回报投资者的社会责任。

3、公司主业稳健发展：纳米新材料系公司长线主业，在拓展市场过程中，公司以客户为导向，持续对产品进行迭代升级，并加大高附加值的产品推广。根据已披露的《2023年半年度报告》数据显示，纳米新材料业务2023年上半年实现收入18,536.65万元，同比增长14.85%，毛利率42.51%，同比增长2.91%。

二、投资者交流环节

问题：公司纳米新材料业务2023年下半年的销售展望？

答：纳米新材料中的消光剂、吸附剂保持稳定拓展，更高附加值的光伏领域消光剂、开口剂、防锈颜料等新产品处于发力期，国产替代空间较大，随着市场拓展效果的显现，公司有信心在未来继续保持主业的稳定增长趋势。

问题：公司募投项目的进展情况？

回复：公司募投项目包括广州番禺建设的“总部大楼和研发中心项目”，湖南冷水江及安徽马鞍山建设的“年产2万吨超细二氧化硅气凝胶系列产品项目”，目前均按照公司的既定规划在紧锣密鼓建设中，后续进展情况请留意公司公告信息。

问题：公司从事高端领域的二氧化硅产品，产品主要体现的门槛在哪里？

回复：公司是专注于中高端二氧化硅产品的规模化生产企业，以国产替代为产品发展路线。高端二氧化硅领域比如开口剂、防锈颜料等产品，因下游客户对产品性能和稳定性要求更高，所以企业在生产技术和研发能力上要经过长期的工艺参数积累，公司现已在产品工艺的精细度、关键性能指标等方面上形成了较高的产品技术门槛。

问题：公司建设的 2,000 吨氧化铝吸附剂项目的下游市场需求情况？

回复：公司新增 2,000 吨氧化铝吸附剂产能，一方面是基于市场需求量的增加，另一方面是顺应下游客户对吸附剂产品性能的迭代趋势。

问题：公司如何看待企业在二氧化硅产品未来的市场发展中的机遇？

回复：全球二氧化硅的市场容量已经超过千亿规模，并且随着下游行业稳定发展，还会有持续增长的趋势。尤其在二氧化硅中高端领域，主要是被国外巨头所主导，国产企业替代的潜能空间很大。我们认为，在庞大的市场空间里保持提升国产企业的销售份额，关键是自身持续创新能力，要能够适应市场发展趋势，理解客户需求，开发出真正解决客户痛点难点的优质产品，保持企业的活力和创造力，才能在激烈的市场竞争中保持优势，脱颖而出。

问题：公司防锈颜料产品价格的走势？

回复：高端产品的价格主要取决于给客户带来的价值和不可替代性，公司开发的防锈颜料产品无毒无害，绿色环保，符合国家出台了《工业防护涂料中有害物质限量》（GB30981-2020）政

策，目前市场售价和销量均保持良好增长。

问题：公司出口的国家包括哪些？

回复：公司纳米新材料产品的出口覆盖了俄罗斯、越南、韩国、印尼、意大利等 50 多个国家和地区。

问题：公司募投项目涉及隔热保温气凝胶的相关产品吗？

回复：公司明确以纳米新材料为长线战略主业，目前建设的募投项目所规划的产能不涉及隔热保温气凝胶方向。

问题：公司消光剂产品收入占比较高，之后的规划是如何的？

回复：消光剂是公司的传统优势产品，所涉及的下游较多，包括木器、家具、皮革、纺织油墨、卷材、3C 电子、光伏领域等。一方面，公司会不断保持消光剂产品的迭代升级以适应市场变化；另一方面，随着部分下游领域消费升级和市场刚性需求的增加，预计消光剂将保持稳定增长。

问题：公司募投项目未来 2-3 年的产能投放规划？

答：公司募投项目“年产 2 万吨超细二氧化硅气凝胶系列产品”目前按照既定规划在有序建设中，公司后期将根据市场需求和客户订单数量，及时调整产能释放节奏。

问题：公司防锈颜料产品后续放量规划？

答：防锈颜料作为公司近年新开发的产品，契合国家环保大趋势，并且具有高附加值、高技术壁垒的优势，目前大客户战略持续推进中，产品处于放量阶段。

问题：根据公司招股书的数据显示，消光剂前十客户的销售金额所占比例不高的原因？

	<p>答：消光剂在下游客户产品的添加量比例较小，客户的采购量视其产品销售规模及合作程度而定。</p> <p>问题：公司未来的发展方向？</p> <p>答：对比国际化工行业巨头，公司发展时间尚短，在产品种类、下游应用领域数量、整体销售规模上有较大成长空间。公司将沿着拓展更多的下游应用领域、开发更高技术壁垒的产品路线去发展，不断强化技术创新、渠道拓展以保持自身成长。</p> <p>问题：公司未来会考虑推出股权激励计划吗？</p> <p>答：公司将结合市场发展、战略规划以及员工需求，适时推出多元化的激励政策，以深度捆绑公司与核心员工之间的利益，充分调动员工的工作积极性，支持公司业务发展壮大。</p> <p>问题：公司在马鞍山建设二期项目，在催化剂载体进行布局，目前的技术储备和项目规划是？</p> <p>答：公司前期储备了应用于催化剂领域的二氧化硅制备技术，并已进入技术验证阶段。本次公司计划在马鞍山市建设二期项目，是充分考虑到目前催化剂载体以国外进口为主，并且市场潜能巨大，催化剂载体将作为公司长远发展的一个重要发力方向。</p> <p>问题：公司收购湖南聚涂公司，其中水性树脂产品的情况介绍？</p> <p>答：湖南聚涂生产的水性环氧树脂，属于环保型产品，符合涂料领域往水性、环保转变的发展逻辑，与公司主营产品在工业防腐等涂料领域的客户上有重叠。水性环氧树脂在涂料产品的添加上是主料。</p>
附件清单(如有)	无
日期	2023年8月31日