

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：20230316

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	永赢基金（刘振邦）、天弘基金（余然）、冰河资管（刘春茂）、太平洋证券（王海涛）、国泰君安证券（符紫媚）
时间	2023年3月16日 10:00 -11:30
地点	公司广州总部大会议室
上市公司接待人员姓名	董事会秘书、财务总监：夏体围
投资者关系活动主要内容介绍	<p>一、公司经营情况介绍</p> <p>二、投资者交流环节</p> <p>    <b>问题：公司产品替代进口的优势体现在哪里？</b></p> <p>    <b>答：</b>公司产品定位纳米二氧化硅中高端应用领域，长期致力于国产替代，主要优势体现在以下方面：</p> <p>        1、产品具有高性价比优势：公司拥有多年纳米二氧化硅研发、生产及技术解决方案经验，一直以来坚持技术创新引领发展，优势产品的性能参数已经接近或达到国外同类产品，公司通过持续为客户提供质量稳定、性价比较高的产品，来赢得市场认可。</p>

2、快速响应客户需求的能力：公司在国内建立了完善的营销网络，业务人员能够下沉到客户所在地，并且在与下游客户合作过程中，公司通过贴近了解客户的生产状态及最新需求，能够快速根据反馈对产品进行迭代升级以及提供专业技术能力支持，从而提升公司产品综合性能和优质客户的合作体验。

在目前中美贸易摩擦不断背景下，国外原材料供应的及时性有时难以得到有效保障，此外叠加国内环保政策趋严，对国产高性价比原材料的需求更加迫切等因素，高端纳米二氧化硅产品领域国产替代进口的趋势将进一步加强。公司将继续夯实主业，提升整体竞争实力，不断推动公司产品替代进口的规模壮大和速度提升。

**问题：公司国产替代的市场空间多大？**

**答：**公司未来国产替代的空间体现在存量市场和增量市场上，具体如下：

一、从存量市场看：1) 对比国外巨头企业，公司的产品种类，下游应用领域数量、整体销售规模仍有较大成长空间。结合目前国内中高端二氧化硅市场主要以进口产品为主，以及中美贸易摩擦不断和国家环保政策趋严的形势，公司产品具备核心竞争优势，我们将紧抓国产替代的市场机遇，持续提高市场渗透率；2) 国内市场是公司深耕多年的优势区域，在继续发力优势市场的同时，公司同步积极布局海外市场，近年来海外市场销售占比得到稳步提升，说明公司产品在国际市场的竞争力逐渐增强。可以确定的是，海外二氧化硅市场规模巨大，并且海外市场作为公司长期发展的重要战略目标，将存在很大的发力空间。

二、从增量市场看：1) 公司系二氧化硅新材料领域的供应商，二氧化硅因其优异的理化性能，可被广泛应用到多个领域中，目前公司已有产品覆盖了 20 多个下游应用领域，

但从市场发展和同行布局已知，公司仍存在较多尚待开拓的新产品和新的应用领域，这些都是公司未来发展的机遇；2) 随着公司品牌影响力增强、渠道搭建不断完善，加之经济复苏，细分领域市场需求稳定增长有利因素，能进一步实现公司产品持续放量。

**问题：公司开拓新产品应用领域的渠道是哪些？**

**答：**一方面，公司通过对潜能市场的关注，挖掘与公司发展路径匹配、经营模式协同、市场空间广阔的产品，并收集市场前景、客户需求等全面信息以供内部决策参考；另一方面，公司注重研发创新，积极储备相应前沿产品技术，以大客户战略为市场推广主要方式，通过内部测试、提供寄样验证、改善性能指标等一系列工作，来获得客户对新产品的认可。

**问题：公司在开拓客户以及应用领域的周期有多长？**

**答：**公司纳米二氧化硅产品应用领域广泛，终端客户分布于轨道交通、3C 电子、光伏、医用胶片、医用辅材、缓释剂、石化、塑料、涂料涂层等 20 多个应用领域。

在开发新的应用领域和新的客户时期，公司产品存在一定的推广验证周期，周期长短根据客户的行业属性、产品属性及迭代要求而定。

**问题：客户采购公司产品种类会有重叠吗？**

**答：**公司纳米二氧化硅产品包括消光剂、吸附剂、开口剂及防锈颜料，客户采购产品需视其业务种类、产业布局而定，会存在部分客户同时采购公司两种以上产品的情况。

**问题：公司“年产 2 万吨超细二氧化硅气凝胶系列产品**

	<p><b>项目”为什么分开不同区域建设？</b></p> <p><b>答：</b>公司募投项目“年产2吨二氧化硅系列产品项目”分别在湖南省冷水江市和安徽省马鞍山市共同实施。</p> <p>其中，湖南省冷水江基地主要是依托原有成熟的生产基地布局和研发团队，建设半成品基料生产线，有利于技术成果的就近转化和核心半成品基料的质量监控。</p> <p>此外，安徽省马鞍山市的生产基地所在区域具有临江近海，紧靠经济发达的长江三角洲的优越地理位置。在当地建设全新生产基地和产成品生产线，有利于充分利用当地新材料集群和区位优势，以政府健全的惠企扶持政策为助力，进一步继续深耕华东市场客户资源，巩固公司在华东区域的市场优势地位。</p>
	<p><b>问题：公司未来的产品结构？</b></p> <p><b>答：</b>随着公司产能的不断扩充，研发创新能力的提高以及销售渠道搭建的完善，公司将基于市场迭代升级需求以及战略规划，持续关注潜能市场，在现有产品业务的基础上，不断拓展下游应用领域和丰富二氧化硅产品线，为公司开拓更多发展赛道和新的业绩增长点。</p> <p><b>问题：公司纳米二氧化硅产品价格销售均价走势？</b></p> <p><b>答：</b>公司纳米二氧化硅产品销售均价持续向好，主要得益于产品结构的调整，具体如下：</p> <p>一、开口剂、防锈颜料产品以及应用于光伏领域的消光剂产品前期销售规模较小，但产品附加值较高，随着客户推广效果显现，产品获得客户的认可，逐步实现市场放量，因此带动公司产品销售均价提升。</p> <p>二、公司原有产品的迭代升级。公司着眼于客户需求，在保持公司市场竞争力的基础上，持续推进对传统产品的迭代升级，改善产品的各项性能指标，这些得到了客户的广泛</p>

支持，提振公司纳米二氧化硅高附加值产品的销售。

公司一直致力于国产替代的发展方向，通过坚持自主创新，不断革新产品体系，生产更多具有高技术壁垒的纳米二氧化硅产品，以支持国产品牌发展壮大。

**问题：公司纳米二氧化硅产品与同行的价格差异？**

**答：**公司产品定位纳米二氧化硅中高端领域，并且致力于国产替代。从性能指标、客户群体上，公司纳米二氧化硅产品主要对标国外巨头企业，公司产品定价合理，并具备质量稳定、性价比较高的竞争优势。

**问题：公司产品型号的数量有多少呢？**

**答：**随着对市场的不断深耕，公司近年来纳米二氧化硅产品品类和应用领域不断得到拓展，从单一的产品销售发展为如今消光剂、吸附剂、开口剂以及防锈颜料全品类多点开花的局面。公司将根据市场以及客户需求，灵活更替产品型号，目前常用的产品型号有过百个。

**问题：公司目前针对研发、销售团队的激励机制有哪些？**

**答：**公司经过长期发展，已形成积极、稳定的薪酬政策和奖励政策。公司研发、销售是驱动公司发展的重要“马车”，目前通过以下政策，来实现公司效益和研发、销售团队利益的有机统一：1) 实际控制人设立合伙企业作为员工持股平台，使核心员工共享公司发展成果；2) 鼓励研发团队进行科技创新，对完成研发项目、形成专利技术和技术成果等人员给与不同程度的奖励；3) 对销售团队实施梯级奖励政策，收入与销售贡献挂钩；4) 内部良好的薪酬体系，与行业发展水平、公司经营情况相匹配。

	<p><b>问题：公司未来会考虑推出股权激励计划吗？</b></p> <p><b>答：</b>一直以来，公司坚持“人才强企”战略，目前已形成了全面且高水平的人才培养体系，拥有一支行业经验丰富、专业化水平较高的员工队伍。未来，公司也将结合市场发展、战略规划以及员工需求，适时推出多元化的激励政策，以更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>
附件清单(如有)	无
日期	2023年3月16日