

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：20230420

| | |
|---------------|--|
| 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 checked="" 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 checked="" type="checkbox"/> 现场参观 <input checked="" type="checkbox"/> 其他（深交所“踔厉奋发新征程 投教服务再出发”广东站 走进上市公司-凌玮科技（301373）） |
| 参与单位名称及人员姓名 | 中国证监会投资者保护局、广东上市公司协会、全景网、新华网、证券时报以及中信证券、广发证券、光大证券等投资机构及投资者 |
| 时间 | 2023年4月20日 9:30 -11:30 |
| 地点 | 公司总部大会议室 |
| 上市公司接待人员姓名 | 董事会秘书、财务总监：夏体围 投资总监：廖辉辉 证券事务代表：梁瑶 |
| 投资者关系活动主要内容介绍 | 一、董事会秘书介绍公司业务经营情况以及 2022 年度业绩 二、投资者交流环节 问题：国内纳米二氧化硅市场的空间有多大？ 答：国内纳米二氧化硅市场空间可以从以下几个维度来看： 1、行业稳定发展：二氧化硅应用领域广泛，我国是二氧化硅消费大国，近年消费量保持着稳定增长。随着市场经济复苏，下游需求市场的良好发展，二氧化硅行业未来市场 |

容量仍然广阔。

2、公司的成长性：对比国外巨头企业，公司发展时间尚短，在产品种类、下游应用领域数量、整体销售规模上仍有较大成长空间。

3、进口替代的空间：我国沉淀法二氧化硅行业中高端产品产能不足，且主要依赖国外进口产品为主。而公司专注于纳米二氧化硅中高端市场，以国产替代为发展路线，在目前中美贸易摩擦不断叠加国内环保政策趋严等因素下，行业对国产高性价比原材料的需求更加迫切，此外国家政策更是支持国内新材料产业的壮大发展。综合来看，以公司为例的国产企业份额将存在较大的增长空间。

问题：公司下游订单情况如何？

答：从2023年一季度公司订单数量来看，下游市场处于有序复苏的过程中。

1、从细分产品来说，公司传统优势产品消光剂和吸附剂处于稳定的复苏过程；防锈颜料和开口剂是近年新开发的具有高技术壁垒的进口替代产品，目前处于市场拓展前期，2022年度保持了较高增长，就市场容量而言，未来仍有很大的进口替代空间。

2、此外，防锈颜料还受益于无镉化环保政策推动，目前还处于市场全面落实政策的逐渐过渡期间。在环保政策趋严叠加进口替代的双重利好因素下，防锈颜料预计未来几年仍保持较好增速。

问题：其他公司替代公司产品的可能性？

答：不同下游应用领域对二氧化硅产品的性能参数、理化指标要求都会有差异。公司经过长期发展，已经形成了自身坚固的技术壁垒，积累了深厚的研发技术实力，对行业发展、客户需求都有着深刻的理解，为客户提供的产品定制化

属性强。其他公司进入公司所在细分行业，除了前期投入大量的资金，还需要多年的技术积累、对生产方案多次反复的实验测试等等，这不是一蹴而就的事情。

问题：公司产品国产替代的进程？

答：公司凭借产品性价比优势、快速响应的服务能力等核心竞争力，自产产品（消光剂、吸附剂、开口剂和防锈颜料）都有不同程度地实现替代进口。未来公司将朝着拓展更多新产品、新的应用领域方向不断努力，继续提高国产替代的渗透率和覆盖范围。

问题：公司在国内有直接的竞争对手吗？

答：公司以国产替代为发展路线，产品主要面向国外巨头企业展开竞争。经过长期发展，公司目前是国内纳米二氧化硅细分领域的龙头企业，国内会有少数友商在部分产品和应用领域上与公司形成竞争关系，但相较而言，公司在产能规模、销售规模及下游应用领域数量上具备市场竞争优势。

问题：公司 2022 年期末债权投资较期初增加的原因？

答：2022 年期末公司债权投资金额较期初增加 3,500 万元，主要系公司 2022 年度现金流充足，增加购买大额存单所致。

问题：公司 2022 年度收入同比有小幅下降，但净利润同比取得双位数增长的主要原因是？

答：1、2022 年度收入小幅下滑的原因：2022 年国际环境错综复杂，造成公司代理 BYK 产品供货不足及涨价，在此影响下，2022 年度公司涂层助剂及其他材料收入为 5,745.80 万元，较上年同期下降 44.71%，收入金额同比减少 4,645.95 万元。

但由于 2022 年度公司纳米新材料市场推广情况较好，纳米新材料收入为 34,378.45 万元，较上年同期增长 12.62%，收入金额同比增加 3,851.53 万元。纳米新材料主营业务的收入增长基本填补了代理 BYK 产品的业绩下滑，但仍有少部分收入缺口。因此，2022 年度整体营业收入较同期下降 1.94%，有小幅下滑。

2、2022 年度净利润同比增长的原因：2022 年度纳米新材料收入占比为 85.68%，毛利率为 40.07%，由于纳米新材料毛利率远高于涂层助剂及其他材料，在该部分收入占比和收入同比正向提升的影响下，2022 年实现归属于上市公司股东的净利润 9,099.00 万元，较上年同期增长 34.71%，使得公司盈利能力保持良好表现。

未来，公司将聚焦纳米新材料为长线主业发展，在研发技术上精益求精，开发更多的高附加值和高技术壁垒的核心产品，同时不断深化市场开拓，将公司产品拓展到更多应用领域中，持续提升经营业绩，带给投资者更好的回报。

问题：公司代理 BYK 产品的原因是什么？

答：BYK（毕克化学）是全球领先的特种化学品供应商之一，公司自 2009 年起一直与 BYK 达成良好合作关系。代理 BYK 产品不会与公司纳米新材料产品产生直接竞争关系，且两种产品在销售渠道上有一定协同效应。

因近年代理业务市场竞争加剧，为提高公司的核心竞争力，从长远发展考虑，公司发展战略系大力发展自产纳米新材料产品，适度维持代理产品的销售现状。

问题：公司管理团队的稳定情况？

答：人才是公司稳健发展的重要基础。公司目前的研发、销售及管理层主要人员在公司服务多年，团队一直都保持稳

定状态，并且公司内部逐步形成管理科学、协调高效的运行机制。

问题：公司的销售布局和模式是如何的？

答：1、销售布局：公司在全国设立了多个销售网点，营销网络辐射华北、华东、华中、西南及华南区域，形成了快速响应客户需求的服务能力。

2、销售模式：公司采取“直销模式为主、贸易商和经销商模式为辅”的销售模式。一方面，公司通过直销模式直接面向终端客户，及时根据客户需求对产品进行定制或升级迭代；另一方面，贸易商和经销商模式是对直销模式的有效补充，有利于公司节约销售资源和人力成本，集中力量服务终端核心客户，并一定程度上延伸拓展公司产品市场渗透水平。

问题：公司研发上的方向是？

答：公司一直非常重视研发技术的突破创新，未来仍将通过持续加大研发人才引进、研发费用投入等措施，强化公司的科技创新能力。公司研发项目包括已有产品的迭代升级、新产品的研发、新应用领域的探索拓展。

问题：研发团队人员的具体情况请介绍一下？

答：公司目前研发团队主要位于子公司冷水江生产基地，由拥有行业数十年经验的无机硅化物专家等人员带头组成。募投项目“总部大楼与研发中心”在广州建成后，公司将能依托粤港澳大湾区区位优势，进一步加强高层次研发技术人才的引进，强化公司研发创新能力。

问题：公司上游采购原材料有哪些？供应是否稳定？

答：公司采购的生产原材料硅酸钠和浓硫酸。一直以来，

| | |
|----------|---|
| | <p>公司与原材料供应商合作稳定，原材料都能及时且充足地供货。</p> <p>问题：原材料价格波动情况下对毛利率的影响？公司采取哪些措施去应对？</p> <p>答：2022 年度公司采购硅酸钠和浓硫酸的金额占采购总额比例约为 18.21%，虽然总体占比不大，但原材料价格波动会对生产成本和毛利率造成一定影响。</p> <p>公司将根据生产计划、原材料市场价格走势和库存等综合情况灵活实施采购，并且公司具备稳定的渠道管控能力，可以视情况向下游客户传导原材料价格上涨的压力。</p> <p>问题：2022 年度财务费用下降的原因？</p> <p>答：公司 2022 年度财务费用为-619.11 万元，较上年同期下降 211.09%，主要系公司经营积累持续增加，相应的利息收入增加以及公司持有外币，外币升值，汇兑收益增加所致。</p> <p>问题：国外市场未来的布局规划？</p> <p>答：2022 年度公司实现境外销售收入 7,140.85 万元，同比增长 143.92%，取得较为亮眼的成绩。海外市场相较国内市场发展规模更为广阔，也是公司未来发展重要潜力市场。未来，公司将持续提升产品的市场知名度，完善海外市场的经销商网络布局，进一步深化与已有海外客户的合作关系以及新客户开拓力度，以加速海外销售业绩提升、实现民族品牌的国际化布局。</p> |
| 附件清单(如有) | 无 |
| 日期 | 2023 年 4 月 20 日 |