# 广州凌玮科技股份有限公司投资者关系活动记录表

编号: 20230216

|               | √特定对象调研                                       | □分析师会议             |
|---------------|---|--------------------|
| 投资者关系活动       | □媒体采访   | □业绩说明会             |
| 类别            | □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   | 中信建投证券(卢昊)、信达证券(尹柳)、华金证券(李蕙、                  |                    |
|               | 戴筝筝)、华西证券(董宇轩)、天风证券(唐婕、杨滨钰)、                  |                    |
|               | 兴业基金(于峻鹿)                                     |                    |
| 时间            | 2023年2月16日14:00-16:00                         |                    |
| 地点            | 公司广州总部大会议室                                    |                    |
| 上市公司接待人       | 董事长、总经理: 胡颖妮                                  |                    |
| 员姓名           | 董事会秘书、财务总监: 夏体围                               |                    |
|               | 一、公司经营情况介绍<br>二、投资者交流环节<br>问题:防锈颜料的未来发力空间有多大? |                    |
|               |   |                    |
|               |   |                    |
| <br>  投资者关系活动 | 答: 自 2018 年起                                  | 冠,我国环保政策执行日趋严格,以无  |
| 主要内容介绍        | 毒无害二氧化硅为基材的防锈颜料相比传统含重金属铬或                     |                    |
|               | 磷酸盐的防腐涂料更符合环保执行力度进一步加强的趋势。                    |                    |
|               | 且工业和信息化部于2020年3月出台了《工业防护涂料中                   |                    |
|               | 有害物质限量》(GB30981-2020),要求包括预涂卷材涂               |                    |
|               | 料在内的涂料客户于                                     | 2022年开始全面执行新标准。公司生 |

产的防锈颜料是绿色环保的离子交换型产品,上述环保政策的推行,能给公司防锈颜料打开良好的市场销售局面。

在现今环保政策加强和国产替代的大趋势下,尤其公司 防锈颜料产品在国产品牌的技术及市场中具有领先优势,随 着后期市场推广及客户验证效果渐显,都将利于进一步推动 公司防锈颜料的销售业绩提升。

## 问题: 开口剂产品的增长情况?

答:公司开口剂产品目前主要应用于下游制备功能性塑料薄膜,赋予塑料母粒以消光、开口等性能。随着下游客户需求旺盛以及客户开拓成效渐显,开口剂在 2020 年、2021年的销量呈双位数增长,销售表现较为亮眼。

目前开口剂的国产产能未饱和,市场尚依赖外资产品, 国产企业份额存在较大的增长空间。作为纳米二氧化硅中高端领域的企业,公司未来将积极开拓市场客户,加速国产替代进程,以提升国产品牌的市场覆盖率和市场影响力。

#### 问题:公司在催化剂产品上有开发吗?

答:目前国内二氧化硅市场为低端产能过剩,高端产能供应不足,相关高端产品仍以进口为主。催化剂作为未来纳米二氧化硅细分领域的又一潜能市场,是公司持续关注的一个方向。目前公司储备的应用于催化剂领域的二氧化硅制备技术已进入技术验证阶段,并已获得3项发明专利。

未来,公司将不断丰富纳米二氧化硅产品结构,加大高 附加值产品的研发投入和市场推广,为公司长远发展开拓新 局面。

## 问题:公司募投项目的建设进度如何?

答:公司首次公开发行股票的募集资金用于年产2万吨超细二氧化硅气凝胶系列产品项目以及总部和研发中心建

设项目。截至目前,上述募投项目均已开工建设,项目后续进展情况欢迎关注公司公告信息。

# 问题: 募投项目所生产产品有哪些?

答:公司年产2万吨超细二氧化硅气凝胶系列产品项目系紧密围绕公司纳米二氧化硅主业开展,通过后续建设产能的逐步释放,可以有效提升消光剂、吸附剂、开口剂及防锈颜料的生产能力,平衡产销缺口。并且随着技术研发实力的逐渐强化,公司将根据市场新变化、客户新需求,灵活调整工艺流程,通过生产线的转产,生产更多具有高技术壁垒的纳米二氧化硅产品,从而加快国产替代进程。

# 问题:公司客户的开拓情况?

答:经过多年的发展布局,公司目前已在国内建立了完善的营销网络,与全球 3,000 家多企业达成深度合作。作为一家成长型企业,面对下游市场的蓬勃发展、客户需求的不断变化,公司通过提供质量稳定、性价比高的产品以及快速响应的服务能力,来赢得客户合作信赖,并且不断完善品牌与营销渠道建设,强化市场拓展能力,提升公司产品在市场的知名度和覆盖广度。

# 问题:公司产品在国际头部涂料企业所占的供货比例是 多少?

答:公司纳米二氧化硅产品的应用领域广泛,下游合作的涂料客户众多。因合作客户的涂料品种繁杂多样,且不同的涂料生产商对纳米二氧化硅等原材料的理化性能需求亦不尽相同,故涂料生产商采购公司产品的比例也会依据添加比例而不同。

# 问题:公司在开拓不同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,产品在经历前期市场开拓和下游客户验证后,逐步获得市场及客户认可,进而形成稳定的销售规模。

# 问题:公司未来会涉及如建筑领域所用气凝胶相关的业务吗?

答:公司明确以纳米二氧化硅为现在以及将来较长时期的主业。公司将专注于主业耕拓,持续在纳米新材料领域做细做优、做精做强,成为中国新制造民族品牌。

### 问题:公司与BYK的合作模式?

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,公司作为其在西南地区的独家销售代理商,负责销售该区域的BYK涂层助剂产品。

#### 问题:公司纳米二氧化硅产品的定价原则是什么?

答:公司纳米二氧化硅产品遵循市场化定价原则,并且 根据客户定制需求、竞争对手情况及原材料价格等综合因素 而适时调整。

### 附件清单(如有)

无

日期

2023年2月16日