

证券代码：688357

证券简称：建龙微纳

转债代码：118032

转债简称：建龙转债

## 洛阳建龙微纳新材料股份有限公司 投资者关系活动记录表

编号：2024-009

投资者关系活动类别	<input type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input type="checkbox"/> 现场参观	<input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 路演活动 <input checked="" type="checkbox"/> 电话会议
参与单位名称	华安证券、东海证券、高腾国际资产、东方财富证券、永诚保险、国信证券、瑞奇期货、华鑫证券、中信证券、明毅基金、东方基金、中原农险、华福证券、天弘基金、泰康资管	
时间	2024年7月9日、12日	
地点	电话会议	
上市公司接待人员姓名	建龙微纳 董事会秘书：高倜 建龙微纳 证券事务代表：彭光辉	
<b>投资者关系活动主要内容</b>		
<p>本次交流的主要内容：</p> <p>公司董事会秘书高倜先生就公司基本情况、分子筛行业发展概况及公司经营方面的相关问题与投资者进行了交流。</p> <p>本次互动交流主要问题如下：</p> <p><b>问题 1：分子筛和吸附剂有什么区别？</b></p> <p>回复：常见的吸附剂主要包括分子筛、活性炭、硅胶和活性氧化铝等，分子筛是吸附剂的一种，是一种无机非金属多孔晶体材料，具有大的比表面积、规整的孔道结构以及可调控的功能基元，能有效分离和选择活化直径尺寸不同的分子、极性不同的分子、沸点不同的分子及饱和程度不同的有机烃类分子，具有“筛分分子”和“择形催化”的作用。分子筛作为吸附剂使用时具有选择性强，吸附深度高、吸附容量大，可反复吸附、</p>		

解吸等特点。

**问题 2：公司目前资产负债率较低，是否考虑增加财务杠杆？**

回复：截止 2024 年一季度末，公司资产负债率为 39.70%，相对较低。公司目前生产经营稳定，财务结构稳健，现金流能够满足公司日常经营和发展需要，同时公司凭借优良的信誉，在各合作银行拥有较大的授信额度。公司将一如既往稳健经营，在控制财务风险的同时努力为广大股东持续创造价值。

**问题 3：公司汽车领域用分子筛的作用以及客户情况？**

回复：分子筛作为一种高效的干燥剂，能防止制动系统中的水分引起的制动器失效，可以确保制动效果和行车安全。公司在气动刹车、空气悬架等领域的分子筛产品主要客户为国内外汽车零部件制造商，该产品也是公司的重点新产品之一，有着良好的未来发展前景。

**问题 4：泰国建龙二期项目预计完工时间？投资建设泰国二期的主要原因是什么？**

回复：泰国子公司建设项目（二期）于 2023 年第三季度开工建设，预计将于 2024 年底建成。近些年来，公司利用技术、管理和规模等方面的优势，持续加大研发投入，加快推进高技术含量和高附加值的产品研发和产业化进度，丰富产品结构，随着公司高技术含量和高附加值的产品越来越受到市场认可，一定程度上挤占了成熟产品的产能，吸附干燥类成型分子筛产品收入占比越来越低，考虑国内产能逐步定位于高技术含量、高附加值的分子筛产品，公司有必要通过产能扩建促进提升泰国基地承接国内成熟产品订单的能力，以充分把握全球分子筛市场稳步增长的机遇。

**问题 5：公司如何消化募投项目建成后的新增产能？**

回复：公司募投项目建设产能均经过科学论证和可行性分析，所生产的产品有较好的市场需求；分子筛作为一种高性能的工业耗材，随着经济的发展和技术的进步，新的应用领域和传统应用领域的创新应用场景不断涌现，存量和增量市场需求将持续增长。公司主要通过加大研发投入，提高产品竞争力；加强销售队伍建设，强化与客户合作共赢；充分发挥国内与海外两个生产基地的布局优势，通过这三个方面推动新产品的市

场导入。公司依托产品质量、技术研发、全产业链规模化等优势，深入推进与客户的长期业务合作模式由常规购销式合作向更深层次的“购-销-研-产”一体化方向转变。公司在满足客户现有需求的同时，也可以通过为其提供专业定制化的产品和服务以深入推进彼此业务的发展。未来，公司将不断维护、深化与现有客户的合作关系，努力提高现有客户销售占比的同时，全力做好新客户和现有客户新市场的培育工作。

关于本次活动是否涉及应披露重大信息的说明

本次交流活动不涉及应披露重大信息。沟通过程中，公司与投资者进行了充分交流与沟通，严格按照有关制度规定，不涉及未公开重大信息泄露等情况。口头交流内容表述可能存在误差，如与正式公告内容冲突，请以正式公告披露内容为准。