

证券代码：300203

证券简称：聚光科技

## 聚光科技（杭州）股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：2021-001

|               |  |
|---------------|--|
| 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<br><input type="checkbox"/> 媒体采访 <input type="checkbox"/> 业绩说明会<br><input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input type="checkbox"/> 路演活动<br><input type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 一对一沟通<br><input type="checkbox"/> 其他 |
| 参与单位名称及人员姓名   | 王沛（浙金产融）、闫亚洲（浙江信得宝创投）、董怡晨（玄武智能）、叶云友（青岛玄武盛和基金）、王连民（杭州倍格投资）、何立娜（杭州倍格投资）、韩旭（毅达资本）、吴纤尘（毅达资本）、李建锋（财通证券）、王大连（浙江赛鹭鑫仪器）、徐亚蕙（浙江国大镨丰资管）、潘青松（宁波财经学院）、孙梦（银河证券）、沐骏爽（同花顺）、王金盾（同花顺）、李博远（恒宜投资）、朱劲菘（恒宜投资）、尚应祥（宁波世纪证券）<br>杨道权、门晶晶、张威、叶汝骐、徐启科、杨斌  |
| 时间            | 2021年3月18日   |
| 地点            | 聚光科技（杭州）股份有限公司青山湖园区  |
| 上市公司接待人员      | 公司创始人 王健 谱育科技技术总工 俞晓峰<br>谱育科技副总经理 吕全超  |
| 投资者关系活动主要内容介绍 | 第一部分：参观公司的生产线、实验室，对公司环境监测仪器、工业过程分析仪器、通用科学仪器等产线、产品及解决方案进行了参观讲解，初步了解公司多种技术的产品系列对应多个细分市场的商业模式。<br>第二部分：上市公司解答提问，主要提问及解答如下：<br>1、公司未来的企业愿景及企业规划如何？<br>答：公司目前已经初步搭建了这种“多对多”的商业模式，即  |

多种技术的产品系列对应多个细分市场。与国内同行业相比，公司作为国内分析仪器龙头，始终专注高端分析仪器技术的研发，也因而掌握了质谱、光谱、色谱、湿法化学分析等多技术平台。基于现有的底层技术平台及经验方法，一方面我们在现有行业细分领域内增加新产品和新组合的开发，更进一步的开发和细分现有市场；另一方面通过研发投入进一步取得技术突破，在差异化、定制化、应用端个性化的产品方向通过创新实现新的市场拓展。公司希望能通过持续地努力成为中国的“赛默飞、丹纳赫”，实现分析仪器的自主可控。

## 2、公司的人才引进战略是怎样的？

答：公司业务属人力资本和技术密集型行业，最宝贵的财富就是专业的管理、销售和技术人才。公司不断进入新领域、新行业，对各类管理人才、销售和技术人才需求较大。在人才储备方面因为我们起步较晚，与发达国家优秀人材相比存在劣势，国内的专业人才相对匮乏。但现在随着网络信息的发达，对于我们信息获取十分有利，通过统计数据及分析我们可以找到更有利和更适合自己的产品路线，同时也使得知识体系更加完善，我们可以自主培养来解决研发人员的储备问题，另外我们也会加强和科研院所和高校的合作，加强技术人才的引进和促进科研成果的产业化。

## 3、公司在销售市场端的经营策略？

答：公司在销售市场的拓展上，基于公司多种技术的产品系列，把现有的细分市场不断细分，增加细分市场网格化的覆盖；另外，通过新产品组合的突破拓展新的细分领域，从而形成一个良性的循环，不断巩固拓展公司多种技术的产品系列对应多个细分市场的经营模式。

## 4、如何使公司的研发更高效？

答：这对于一个技术密集型公司来说是一个十分复杂的问题，也是一个永恒的话题，研发作为公司的核心竞争力之一，我们

一直在根据公司的发展阶段不断的去调整，我们也在通过摸索、积累和总结提炼出适合我们自己的一套具有共性元素的方法论，把它固化到我们的研发体系中，从而在人才有限的限制中创造出更好、更完善的产品，这个过程中需要大量的知识、经验和实践数据。

5、碳排放监测市场的容量和规模？

答：碳排放市场属于政策驱动型及市场拉动型的细分，这个取决于政策方面的规划和市场投入进度，公司目前在这方面的技术储备是很全面的。

6、国际领先企业中耗材、试剂等销售比较重要，公司有没有这方面的计划？

答：仪器仪表行业的耗材一般有两种形式，一种是针对通用产品目录销售，另一种是跟公司仪器绑定的耗材销售。公司目前是围绕高端分析仪器仪表的主营业务，不断的拓展新的细分，同时兼顾高端仪器、耗材的配套研发销售。

7、未来几年公司主营业务的细分情况如何？

答：目前，公司营业收入构成从下游客户分析的话，环境监测方面营业收入占比最多，我国各级政府对环境保护的重视程度非常高；尤其是政府在发挥环境监测作用、基于数字抓管理上是全世界最重视的。经过多年的发展，市场规模依然处于快速增长期，这是这个产业的宏观环境。经济的快速发展、城市人口的快速集聚等导致了很大的环境压力，需要一个较长的时间来持续改善环境质量。我们觉得在未来五年甚至更长的时间，对环境监测的仪器设备及服务仍然会有较高且持续的需求。

工业及应用领域方面，这个板块的客户购买设备时对设备价格的评估主要基于经济效益的衡量，如果公司产品能够为客户带来较高的经济效益，客户愿意出较高的价格，也因而产品的毛利也会比较好。公司未来将持续地根据客户需求提供定制化服务，拓展更多的细分市场。

|        |  |
|--------|--|
|        | <p>对于新的业务领域来说在开始进入的时候是很艰难的，尤其是对于这种自主研发进入的情况，这个过程是一个前置性的投入，早期是很艰难的，我们也是通过这种多样性来增强公司的综合竞争能力以及面对复杂竞争环境下的抗风险能力。</p> <p>8、公司未来并购计划如何？</p> <p>答：在未来并购方面的考虑，以目前公司所处的行业来分析，一方面国内这个产业相对比较落后，能收购的优秀技术型标的企业很少；另一方面，国外并购因为文化、规模等诸多因素我们没有国际知名企业的优势，在这种情况下公司走上了自主研发众多产品线的道路。公司会围绕主业积极、谨慎的把握并购机会。</p> |
| 应收附件清单 | 无  |
| 日期     | 2021年3月18日   |