

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：2022-002

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 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"/> 一对一沟通 <input checked="" type="checkbox"/> 其他（电话会议调研）
参与单位名称及人员姓名	中银资管、东方马拉松投资、诺德基金、溪牛投资、中银国际资管、群益投信、碧云资本、上海深积资管、上海汇利资管、深圳博普科技、华夏未来资本、北京招商信诺资管、怀德资本、上海国际信托、国融证券、中金公司、源峰基金、敦和资管、大成基金、循远投资、太平养老、易同、南京证券资管、顺鑫农业、信达澳亚、敦和、翊安投资、华夏基金、大朴资产、红筹投资、大连道合投资、深梧资产、国寿养老、南京璟恒投资、荷宝投资、考铂投资、上银基金、泓宁亨泰、亚太财险、国新证券、TRoweprice、国元证券、红杉资本、歌汝私募、肇万资产、和谐汇一、德邦基金、西藏合众易晟投资、国寿安保基金、遵道资管、千合资本、惠正投资、翊安投资、CTICapital、深圳宏鼎、招银理财、利幄、歌汝资产、国华兴益、道合投资、金百镭、中信证券、首创证券研究发展部、中泰证券、北京亚宝投资、新华基金、齐熙投资、齐家资产、上海远海资产、光大保德信基金、五地投资、东方证券、东海证券自营、海南欣兴私募基金、北京鸿道投资、衍航投资、北京东方睿石投资、国新自营、北京高信百诺投资、华创证券、龙航资产、高毅资产、欣兴基金、瓴仁投资、广东泓屹资产、淳臻投资、邦客资产管理、时真资本、圆合金控、巨子私募、友邦保险资产管理中心、久阳润泉、国金证券医药组、望正资产管理、招商基金、嘉实基金、禾永投资、望正、招商基金、天弘基金、中金、银华基金、盘京、招商资产、易方达基金、阳光资产、兴业基金、兴银理财、聚鸣投资、中融汇信期货、Pinpoint、中信建投证券、华泰柏瑞、华商基金、东吴证券、天风证券、汇升投资、中海基金、歌斐资产、中信建投资产管理部、国盛证券、华安基金、中信保诚基金、永赢基金、国信证券、巽升资产、广东谢诺辰阳私募、乘是资产、长城基金、星石投资、申万宏源、上海道仁资产、广发证券、江苏第五公理投资、源乐晟资产、平安基金、中信建投证券、德邦资管、世嘉控股、谢诺辰阳、上海粉象资产、东兴证券、银河基金
时间	2022年10月27日 19:30-20:30
地点	电话会议调研

上市公司接待人员	<p>总经理 韩双来</p> <p>董事会秘书 田昆仑</p>
投资者关系活动主要内容介绍	<p>1、考虑到公司行业季节性很明显，能否对公司全年的情况进行展望？谱育前三季度亏损的原因？市场比较关心的贴息贷款的具体情况？</p> <p>答：从业绩角度来讲，四季度收入占比是全年最高的，收入确认有两部分，一部分是前三季度已经签过合同的，根据执行进度能够确认的收入，这个占三分之二左右；另一部分是四季度新签合同确认收入的，这部分相对会有一定波动。到目前为止公司全年的预算完成进度比较合理。</p> <p>谱育前三季度业绩亏损一方面是因为疫情影响收入端确认有延后，另一方面谱育的研发投入占收入比例比较大，而且是按照时间固定、均衡支出的，造成前三季度的亏损。</p> <p>今年整个贴息贷款的额度还是比较大的，实际上分两个部分：一部分高校本身四季度就算没有贴息政策前就已经存在的原计划需求，因为此次贴息政策的实施会加快进度，这个是存量需求；另一部分根据贴息政策新报的预算需求，大部分学校都还需要校内汇总、计划、论证，这部分因为政策推动的原因，大家申报需求额度会较大，但最终审批实施还要根据学校自身的评审决定，因为毕竟是贷款，要评估整个收益以及重要性，执行进度要看各个学校的安排，预计新增需求部分能在今年年底释放，更多可能是明年释放。</p> <p>这对公司是一个机遇，公司从9月底拿到明确的通知到现在来讲，公司整个覆盖的效果还是不错的。</p> <p>2、公司在教育方面的仪器销售大概能占多少？预计贴息政策的实施会带来多少影响？</p> <p>答：公司原来在科学仪器方面的销售，主要是客户第一是政府，第二是企业，第三是三方检测，最后是高校和科研院所，没有单独统计过，预计高校占科学仪器的10%左右。贴息政策的实</p>

施，在原有存量需求中，211、985 类重点院校购买的仪器科研专属性更强，在新增需求中，省属高校等院校的仪器采购需求会更普遍，带来的增量较大。

3、在贴息政策推动下，我们和进口仪器的竞争上是否会有所倾斜？

答：政策上鼓励采购国产自主品牌设备，但是决策是学校自主决定，这个就看客户根据科研需求已经个人偏好，主要还是看仪器本身的匹配度以及竞争力。这个还要靠国产企业自身的快速发展，使自身的产品种类、质量等各方面与市场需求的匹配度更高，得到市场更多、更高的认可，这个时候政策推动的效率会更高。

4、因为疫情的影响，我们一些订单有顺延，我们对四季度和明年一季度有没有订单的展望？

答：收入确认受疫情影响更大，订单相对影响较小，结合前三季度的数据，很多地方招标推迟，有几个省比较严重。科学仪器方面贴息政策会带来积极影响，因为基数较低，可能在增速表现上更好；环境仪器方面，政府类投资相对比较稳定，企业端受疫情影响会有所下降，从“十四五”、“二十大”整体规划来看，整个环保投资的景气度还是在的，市场不会缩减，疫情好转会恢复到正常水平，公司的多产品、多业务平台也会更好的在环保领域保持较好的竞争力。

5、公司原有业务可能更擅长环保领域，那在高校、医疗等新领域建设中如何引进和激励这方面的销售人才？

答：仪器仪表行业从销售管理的模式上来说，高校、政府、医疗上差异不是很大，最主要的是仪器的竞争力的问题、产品组合和竞争力的问题，我们核心还是产品。人才引进方面，尤其在新的行业领域，大部分都要用新的人才来填充，因为老的人需继续负责自己的领域。我们目前的管理制度、激励体系还是能够满足医疗或者高校的市场拓展的，但是随着仪器的竞争力我们会配

	套把人引进来，这里重要的是把握好引进的节奏，我们销售的力度会根据产品的竞争力和产品能够覆盖的行业应用会逐步的加起来，是一个按照节奏循序渐进的过程。
应收附件清单	无
日期	2022年10月27日