

# 深圳市力合科创股份有限公司

## 投资者关系活动记录表

编号：2023-008号

投资者关系活动类别	<input checked="" 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"/> 其他(请文字说明其他活动内容)
活动参与人员	中信建投证券、幸福阶乘基金、个人投资者
时间	2023年11月20日、11月21日
地点	公司会议室
形式	现场会议
交流内容及具体问答记录	<p><b>1、高交会上力合孵化的企业陆续亮相，公司如何给这些高科技创新企业提供服务助力企业成长的？</b></p> <p>答：公司在科技创新服务的过程中形成了“有创新资源，懂前沿科技，会转化成果，可赋能企业，能培育产业”的独特优势，探索出产学研深度融合的创新孵化体系。公司除了为创业团队提供品类齐全的空间载体以及资金支持外，还通过人才培训、产业咨询、资源对接等创新服务进一步提高投资孵化成功率，结合创新基地平台和科技创新运营的全流程专业服务来助力企业成长。</p> <p><b>2、公司项目储备是否仅仅来源于特定高校，有没有其他的项目来源？</b></p> <p>答：公司是国内较早的科技创新服务机构之一，深耕科技创新服务领域二十余年，公司依托控股股东深圳清华大学研究院，发挥在合作研究、技术引进等方面的优势，通过转化高校院所成果、运营产业园区、举办创新创业赛事等方式，逐渐形成了科技资源聚集优势。</p>

今年上半年，公司积极探索科技成果转化的模式化和规范化路径，着力深化与重点高等院校、科研院所、新型研发机构的战略合作，转化来自清华大学、南方科技大学、中国科学院深圳先进技术研究院、深圳大学等高校院所的科技成果；连续承办的“清华大学国强研究院杯”全球人工智能与机器人双创大赛第三届顺利结赛、第四届正式启动，既获取赛事举办服务收益，也获取大批优秀的前沿科技创新项目。

**3、新材料业务在下游海外客户受影响的情况下，如何转型升级？**

答：今年上半年，公司出口订单受到一定的影响，公司也在努力克服海外需求下降的困难，积极开拓国内市场。已陆续为巨子生物、华熙生物、敷尔佳、百雀羚、蓝月亮、云南白药、汤臣倍健等优质民族品牌提供包装整体解决方案。目前国内客户数量和销售占比是呈现上升的态势。未来会继续加大国际市场和国内市场开拓。

公司正在积极推进化妆品塑料包装业务的转型升级，制定并落实产业高质量发展行动计划，推动公司资源向通产丽星科技集团升级转型聚焦，延伸日化包装材料从改性、应用到循环回收的全生命周期，大力开展OEM、ODM等高附加值服务；研究拓展化妆品功能原料、配方及可降解材料业务；夯实化妆品注册备案、功效检测等发挥国企公信力的优势业务，力争形成新增长点。感谢您的关注。

**4、公司业务模式是怎样的，与其他创投是否具有可比性？**

答：公司以服务国家创新驱动发展为己任，提供一流科创服务、培育一流科技企业，形成“科技创新服务+战略性新兴产业”的业务模式。在科创服务领域，目前A股市场还未有完全对标的公司。在聚焦批量转化科技成果、投资孵化科技企业方面，海外的丹纳赫、FlagshipPioneering及部分

	<p>高校的技术许可办公室（OTL）从事相似的成果转化与产业培育业务。</p> <p><b>5、公司在AI相关领域是否有布局？</b></p> <p>答：公司投资孵化业务在人工智能领域有所布局，其中具有代表性的企业包括博瀚智能（深圳）有限公司、北京博清科技有限公司、深圳市安思疆科技有限公司等。博瀚智能（深圳）有限公司是人工智能综合平台和智能化数据处理方案提供商；北京博清科技有限公司专注于智能特种机器人的研发、生产、销售和服务；深圳市安思疆科技有限公司致力于成为高性能3D及AI视觉感知整体技术方案提供商。</p> <p><b>6、未来业务的主要战略发展方向是怎样的？</b></p> <p>答：未来公司科技创新服务将在进一步提升存量业务能力的基础上，大力加强科技成果转化服务的创新业务，围绕实体产业链条做出产业特色和优势。一是进一步聚焦科技成果产业化，多措并举开辟成果转化快车道；二是各区域子公司贯彻落实“一城一产业”发展战略要求，培育优势产业；三是构建市场化的基金管理能力。公司战略性新兴产业将在新能源新材料、数字经济等领域，持续培育更多富有影响力和高成长性的科技型领军企业。</p>
关于本次活动是否涉及应披露重大信息的说明	否
活动过程中所使用的演示文稿、提供的文档等附件(如有，可作为附件)	无