

证券代码：300557

证券简称：理工光科

编号：2023-001

武汉理工光科股份有限公司投资者关系活动记录表

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 <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"/> 其他 _____
参与单位名称及 人员姓名	民生证券 李哲；广发基金 李雅哲；国金证券 何媛媛；中海基金 周天昊；前海开源基金 张梓杰；民生证券 占豪；正涵投资 张楠、马睿超；中银资管 王瑾；北京量化投资管理有限公司 窦长民；金融街企业家俱乐部 刘畅；北京邯石资产管理有限公司 徐东波；北京弘业私募基金管理有限公司 江义升；北京齐祥投资管理有限公司 崔雪桐；笔笔通数字信息技术(海南)有限公司 袁建军；个人投资者 蒋海庆；北京量化投资管理有限公司 石晓勇；北京舜智资产管理有限公司 朱蜀平；北京数港科技有限公司 徐新峰；广发证券 胡丹丹；东北证券 蔡文清；申万宏源证券 张克；中国新兴资产管理有限公司 白小磊；国信证券 王梦婷；摇钱树资产管理有限公司 李思瑶；青岛集贤共赢资产管理有限公司 刘继勇；国信证券 邱思哲；宇通基金管理（深圳）有限公司 周艳玲；兴业证券 李嘉泳；北京盈帆资产管理有限公司 杨了；苏州睿镒九润创业资本合伙投资企业 祝爱平；北京路演天下投资管理股份有限公司 王秀春；北京科创企业投融资联盟 朱国毅；昆仑天下（北京）投资管理有限公司 王雁飞等 38 人（排名不分先后）
时间	2023 年 1 月 6 日，星期五
地点	理工光科 1103 会议室及腾讯视频会议
上市公司接待人	董事会秘书：林海

员姓名	证券事务代表：范洪汝
投资者关系活动主要内容介绍	<p>一、公司展厅参观</p> <p>二、公司情况介绍</p> <p>公司证券事务代表范洪汝介绍公司概况、技术与产品、典型解决方案、未来发展基础及展望等。</p> <p>公司是国内光纤传感安全监测系统产品主要提供商之一，在技术水平和市场占有率方面处于国内领先地位。公司新一代光纤传感技术应用广阔：长距离、高密度测温；长距离、高精度振动监测及长距离应变、声听应用。公司在传统油罐、隧道火灾报警系统产品、周界安防及结构监测产品外基于光纤光栅阵列传感技术形成了轨道交通全时全域安全监测系统、高速公路智能道面系统、长输管道安全监测预警系统、智能周界入侵报警系统及大型桥梁结构健康安全监测系统五大典型解决方案。</p> <p>未来轨道交通、高速公路、大型桥梁、高速铁路、机场基地、油气管线存量市场应用需求较大。公司新产品已经在鄂州花湖机场、智能高速道面、汉十高铁周界、中俄明水-哈尔滨支线、国家管网、长庆油田管道、山东、河南、福建等省高速公路开展应用。截止目前，公司在手订单 14.7 亿元，其中光栅阵列产品在手订单 1.1 亿元。</p> <p>三、问答环节</p> <p>1、请描述下在行业内的位置，对比行业内其他上市公司，公司优势有哪些？</p> <p>光纤传感技术及产品公司处于国内、国际领先位置。技术上来说，公司主要对标美国 Luna。</p> <p>公司产品主要应用于消防、安防及综合监测，不同行业不同产品有不同竞争对手。譬如，能源市场，公司主推产品为光纤光栅火灾报警系统产品、周界安防产品及管线预警产品。这一市场不同产品主要竞争对手有苏州光格科技股份有限公司、上海波汇科技股份有限公司、北京品傲光电科技有限公司等。交通市场公司主推产品为光纤光栅火灾报警系统产品、智能道面产品。交通</p>

市场不同产品主要竞争对手有上海腾盛智能安全科技有限公司等。智慧消防市场竞争对手主要有北京辰安科技股份有限公司、中消云（北京）物联网科技研究院有限公司等。

2、目前公司主要客户有哪些？

主要客户有路桥公司、石油石化企业、城投企业等大型基础设施建设单位。

3、公司应收账款额较大，年均减值计提额度较利润占比也较大，请问原因是什么？未来有无改善的空间？

减值计提金额较大，主要是应收账款账龄随时间递延，计提比例增加所致。

公司 2022 年回款情况较好。未来，随着应收款项的收回，计提的减值金额会陆续转回。公司也会积极做好合同入口把关，减少坏账风险。

4、公司已披露 2022 年政府补助款项，较 2021 年有较大减少（近 1000 万），请问原因是什么？后续是否有相应补助入账？

政府补助减少主要系个别项目的开发周期在 2022 年陆续结束所致。公司将持续关注国家对于高新科技企业的扶持政策，并积极准备科研项目的立项及申报，争取更多的政府补助。

5、请介绍一下公司十四五规划在新技术研发、市场推广和投资者管理方面，具体有哪些亮点？

新技术研发主要是行业应用研发。除了轨道交通全时全域、油气管线、大长周界、智能道面外，还会有桥梁健康监测。

市场推广方面，公司将通过标准引领，着力构建市场与营销新模式。随着产品不断完善，从自营逐步建立经销商机制。

投资者管理方面，我们将严格按照法规要求，不断创新沟通方式、提升沟通效果、维护股东权益。

6、疫情放开后，公司预计对经营情况有何影响？

12 月疫情放开确实对公司有一定影响，生产、市场、回款

等甚至出现短时停滞。但我们对 2023 年更高质量的发展非常有信心。

7、企业在大企业创新，生态建设方面的规划？

目前，公司一直按照法规要求关注环境、社会和治理绩效的可持续发展，把员工、客户、股东的价值放在首位，也通过技术创新促进行业数字化发展。

8、公司产品主要面向石油石化企业、路桥公司和城投企业等基础设施建设单位，请问 2022 年应收账款大概是多少？占总资产比例？

公司一直高度重视回款工作，2022 年公司应收账款具体金额见年报。

9、如何看待 2023 年的销售和收款情况？

高质量的发展一直是公司的发展中心。现在大环境来看，确实有困难，但是公司产品具有核心竞争力，我们也会制定适合市场开拓的策略及考核牵引，保障公司稳定健康发展。

10、未来我们公司在市值管理这块，会如何加强经营管理？

稳健经营、防范风险、质的有效提升和量的合理增长肯定是主线。我们认为做好了经营就是对投资者最好的回报。

11、豪宅空间大宅五恒到六恒，传感器应用权重增加突飞猛进，有没有在六恒传感器上有更好产品？

公司产品主要聚焦工业应用领域，个人客户未有涉及。

12、在手订单 14 多亿，订单消化预期多久完成？

公司产品从发货到现场安装调试需要一定的工期且工期受业主单位配套工程影响，各合同订单执行期间长短不一。油罐市场正常 1-2 年、隧道及民用消防市场 2-3 年，管廊等市政类市场则周期更长。

因本次投资者交流活动采取现场及视频会议相结合形式，参会者未签署调研承诺书。但在交流活动中，我公司严格遵守公司《信

	息披露管理制度》等规定，保证信息披露的真实、准确、完整、及时、公平，没有出现未公开重大信息泄露等情况。
附件清单（如有）	无
日期	2023 年 1 月 6 日