

证券代码：300557

证券简称：理工光科

编号：2024-003

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 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 _____ <input type="checkbox"/> 分析师会议 <input checked="" type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 路演活动
参与单位名称及人员姓名	投资者网上提问
时间	2024 年 5 月 16 日（周四）下午 14:55
地点	公司通过全景网“投资者关系互动平台”（ https://ir.p5w.net ）采用网络远程的方式召开业绩说明会
上市公司接待人员姓名	董事长、总经理：江山 财务总监、董事会秘书：林海 证券事务代表：范洪汝
投资者关系活动主要内容介绍	<p>投资者提出的问题及公司回复情况</p> <p>公司就投资者在本次说明会中提出的问题进行了回复：</p> <p>1、公司的第二代的阵列光栅的年产值预估多少？目前市场需求是多大？第二代阵列光栅有哪些实际运用方向？是否具有不可替代性？有无技术壁垒？如果有技术壁垒，那技术壁垒多久会被同行攻破？</p> <p>您好，公司新一代光栅阵列光纤传感技术具有“大容量、高精度、高密度、长距离、高可靠”特征，可用于轨道交通、高速公路、大型桥梁、高速铁路、机场基地、油气管线等领域的基础设施安全监测需求。感谢您的关注。</p> <p>2、您好，武汉理工光科在面对市场竞争时，有哪些独特的竞争优势和壁垒？在当前科技快速发展和行业竞争加剧的环境下，公</p>

司如何保持并增强这些优势，以吸引更多的投资者？

您好，公司围绕既定的战略部署，锚定经营目标，对内持续提升公司治理水平和经营管理能力，巩固并发挥公司在技术研发、产品质量、市场拓展与客户资源等方面的竞争优势。同时，公司也将加强与投资者的互动交流，增加投资者对公司的了解。感谢您的关注。

3、公司有智能仪表业务，有没有具体的产品？如有，那具体的应用方向是哪里？

您好，公司的产品均为智能仪表，主要运用于能源、交通、城轨、机场、管廊等多领域，谢谢。

4、我看公司的年报上和投资者回答说，中信科集团公司支持理工光科做大做强，我请问：中信科集团支持是怎么支持指什么方面？是资金支持还是业务支持还是科研支持？理工光科做大，是规模要做到多大？做强，是指做到多强？以上请老总具体的说一下，还是说做到哪，算到哪？

您好，中信科集团是公司的实际控制人，一直在各方面支持公司发展，做优做强做大一直是公司的目标，谢谢！

5、针对子公司的研发投入持续增加，尤其是委托开发费用的增长，这是否预示着公司将推出更具创新性的产品或服务？这些研发项目预计何时能转化为实际的收入增长，为股东创造价值？

您好，公司一直重视研发，特别与高校和其他科研机构的联合研发，且对于公司的收入有着直接的贡献，后续公司不断加强研发的投入产出效果，谢谢。

6、董秘，您能详细解释一下公司如何确定应收账款和其他应收款的坏账准备计提比例吗？这一比例的设定是否考虑了行业的特定风险和公司的信用政策？在当前经济环境下，这个比例是否足够保守？

您好，公司的坏账准备计提比例政策充分考虑了行业状况和实际业务发展情况，较为合理，谢谢。

7、林董秘，您好！根据年度报告，公司的长期股权投资有所增加，能否详细说明这些投资主要投向了哪些领域或公司？这些投资是否与公司的核心业务有紧密关联，预期将带来怎样的战略价值和财务回报？

您好，公司长期股权投资增加，主要是联营企业武汉智慧地铁公司净资产增加导致。公司目前也正在积极进行外延发展的布局，谢谢！

8、亲爱的董秘，我注意到公司 2023 年的年度报告中提到了大额的坏账准备转回或收回，尤其是客户一至五的应收账款。请问这些客户是否已经恢复了支付能力，转回或收回的原因具体是什么？这是否预示着公司整体信用风险的下降？

您好，由于公司从事的领域为新型基础设施建设领域，由于近几年经济因素的影响，导致应收款周转变慢，应收款的转回或者收回，主要是回款的增多，属于正常现象，谢谢。

9、我了解到量子通信需要用到光纤，那请问理工光科的光纤产品可否用在量子通信上？如果能用上，理工光科的光纤有啥优势吗？

您好，公司所掌握的新一代光栅阵列光纤传感技术具有“大容量、高精度、高密度、长距离、高可靠”特征，可满足不同应用领域的重大项目建设和重要行业数字化转型需求。感谢您的关注。

10、关于武汉烽理光电技术和湖北烽火平安智能消防科技两家子公司的业绩，为何它们的净利润与营业收入增长不完全同步？是否存在特定的成本或费用因素影响了盈利能力？

您好，公司一直在进行管理提升和降本增效，同时产品的毛利率也会随着项目的不同而有所波动，因此导致收入和利润不完全同步，没有其他因素的影响，谢谢！

11、最近几年，我们注意到公司有涉及多个子公司的管理和协同。请问，公司如何有效整合资源，实现跨部门、跨子公司之间的协

同效应，以提高整体运营效率和盈利能力呢？这关系到我们对集团整体战略执行的信心！

您好，公司规模不大，子公司也较少，公司有能力和信心发挥“1+1 2”的效果，实现协同发展。

12、令人欣喜的是，公司所有者权益持续增长，尤其是资本公积部分显著增加。请问这部分增加主要来源于哪些活动？是否意味着公司近期有重大资本运作或股权激励计划？

您好，公司资本公积增加主要来源于股本溢价。感谢您的关注。

13、司说的二代光纤，可不可以运用在光模块、光通信领域？

您好，公司的二代光纤，可以用于光通信相关产品领域，并且正在积极布局。

14、董秘，您好！看到公司在光纤传感技术研发中心建设项目上的投资已经超过了最初的预计，这是出于何种考虑？这种超额投资是否预示着公司在研发上有更大的野心或市场有新的机遇呢？

您好，公司在光纤传感研究中心的投入基本在计划内，公司研发投入比例一直较高，积极寻找市场新的机遇，在不同的行业进行布局。

15、江总您好：公司核心管理层基本上已经持有公司股份（股权激励），管理层能否做到上下同心，精简架构，控制成本，合理压缩各种不合理费用，提升公司盈利水平，使公司和所有投资者达至共赢？

您好，公司将继续着力管理提升、技术引领、业务创新、人才引进和外延发展，努力提升业绩表现，与投资者共享发展成果。感谢您的关注。

16、对于子公司、联营企业及合营企业的投资，公司在确认递延所得税时有特定的标准。在实践中，如何判断这些投资相关的暂时性差异是否“在可预见的未来很可能不会转回”？这一判断对公司的合并财务报表有何实质性影响？

您好,这一判断对公司的合并财务报表没有实质性影响。

17、我注意到公司在预计负债上有所增加,这是否与公司业务扩张带来的潜在风险有关?管理层如何看待这些预期负债,并有何种应对策略以降低未来可能的财务压力?

您好,公司的预计负债主要是计提的售后质量保证金,与公司潜在的风险无关,该预计负债保证了公司财务的稳健性,谢谢。

18、从年报中看到公司对研发的投入非常重视,尤其是光纤传感技术和消防电子产品。能否详细介绍一下公司在这方面的新进展,以及这些新技术如何转化为实际的市场应用和盈利增长点?

您好,公司坚持创新驱动发展,持续加大研发投入强度,紧密围绕重点行业应用需求,加快光纤传感技术与智能化应用解决方案的迭代升级,不断创新丰富光纤传感+解决方案,已累计装备4000+座大型储罐、15000+公里交通隧道、20+大型桥梁结构监测、2000+公里周界安防、3000+公里管线安全预警等。感谢您的关注。

19、在预期信用损失模型下,公司如何评估第一阶段、第二阶段和第三阶段的划分标准?这些阶段的划分是否动态调整,以应对市场环境的变化?特别是在当前经济波动的情况下,公司如何确保这种模型的准确性和前瞻性?

您好,公司会根据实际业务情况动态调整预期信用损失,谢谢!

20、随着公司业务的扩张和深化,如何确保在安全管理和风险防控上做到万无一失?特别是在涉及重要基础设施和公共安全的项目中,有哪些先进的管理机制和技术手段来保障运营安全?

您好,公司的产品主要运用于安全监测,得到了客户的一致好评,谢谢!

21、我看到公司在其他应收款中,保证金占据了相当大的比例。如果这些保证金相关的业务出现违约,对公司财务状况有何潜在影响?公司是否有相应的风险管理措施来防止保证金损失?

您好，公司其他应收款占总资产金额较小，保证金均是签订合同的履约保证金或者投标保证金，风险较小，谢谢！

22、您提到的武汉智慧地铁科技有限公司作为重要的联营企业，其在净资产份额上有较大调整。这部分调整具体包含哪些内容？这对公司未来的收益预期有何潜在影响？

您好，根据相关的会计政策对武汉智慧地铁公司进行了调整，对未来的收益有积极影响。

23、在应收票据部分，公司的处理策略是什么？是否会将这些票据贴现以加速资金周转？如果选择持有到期，那么如何评估这些票据的信用风险，以防止可能的损失？

您好，公司资金较为充裕，应收票据一般都是持有到期兑现，应收票据占公司资产总额较小，绝大部分为银行承兑票据，风险较低，谢谢！

24、中信科说把物联网业务划给理工光科，那未来理工光科会不会有民用消费级物联网产品投放消费品市场？

您好，公司一直在从事民用类物联网产品的研究，具体内容请关注公司公告。

25、核心管理层已经持有公司股份（股权激励），请问：管理层能否做到上下一心，精简架构，控制成本，压缩不合理费用支出，提升公司盈利水平，使公司和所有投资者达至共赢，而非管理层独赢。谢谢

您好，公司将继续着力管理提升、技术引领、业务创新、人才引进和外延发展，努力提升业绩表现，与投资者共享发展成果。感谢您的关注。

26、公司的光纤产品向控股股东关联方出货，是以市场价还是以市场折扣价出货的？如果是折扣价，是以多少的折扣出货的？

您好，公司向关联方销售，均按照市场价格，具体内容请关注年报。

27、公司说第二代阵列光栅能用于建设数据中心，那是普通的存

储数据中心还是 AI 运算数据中心?

您好, 公司的第二代阵列光栅产品在普通和 AI 运算数据中心均可以应用, 用于监测相关参量, 谢谢。

28、公司的第二代的阵列光栅的年产值预估多少? 目前市场需求是多大? 第二代阵列光栅有哪些实际运用方向? 是否具有不可替代性? 有无技术壁垒? 如果有技术壁垒, 那技术壁垒多久会被同行攻破?

您好, 关于上述问题, 请关注公司年报。

29、公司的二代光纤传感器, 可不可以运用在无人机仪表上?

您好, 公司目前没有相关的研究。

30、现在家庭火灾很频繁, 理工光科主要是消防类业务, 那未来会不会出现家庭类消防产品?

您好, 公司报警一体化服务业务板块覆盖了住宅、产业园、商业综合体、交通枢纽、公共建筑等领域消安防产品和服务。感谢您的关注。

31、您好, 武汉理工光科股份有限公司在光电技术和大数据领域的研发投入如何分配? 面对日益激烈的市场竞争, 公司如何确保技术创新的领先地位, 以保持竞争优势! ?

您好, 公司主要研发投入在光电技术领域, 同时在相关的大数据领域有延伸, 公司不断加大投入, 确保技术创新的领先。

32、在经营租赁方面, 公司如何管理和预测与租赁相关的可变租赁付款额, 以确保准确地反映在财务报表中? 这种不确定性如何影响公司的现金流规划和风险管理?

您好, 公司不存在上述业务, 感谢您的关注。

33、在子公司的持股比例与表决权比例存在差异的情况下, 公司如何确保对这些子公司的有效管理和决策权? 这种结构对公司整体战略和运营效率有何挑战?

您好, 公司对子公司的持股比例与表决权比例不存在差异。公司严格按照相关制度管理子公司。感谢您的关注。

34、公司在融资租赁业务中，如何评估和管理应收融资租赁款的信用风险？在当前经济环境下，这一风险是否有所增加，公司又有哪些应对措施来保障资产安全和财务稳健？

您好，公司目前不涉及融资租赁业务。

35、公司的人才队伍是核心竞争力的关键，看到管理层中有许多高级工程师和教授。请问公司如何吸引和留住这些高素质人才，以及在人才培养和激励机制上有哪些独特之处呢！？

您好，公司建立了以岗位价值为基础的岗位任职管理体系，以“增量”牵引为基础的薪酬管理体系，将合适的人安排在合适的岗位上，有效牵引员工能力提升实现自我价值。感谢您的关注。

36、我看公司的章程里新加入了“可转债”，目前是否有发行可转债的计划？如果没有发行计划，那为什么要特地加入这一条？

您好，公司章程修订根据法规及指引逐步完善。感谢您的关注。

37、姜德生院士团队是公司聘请的，还是外包研发的？姜德生院士研发的成果，专利成果归姜德生团队所有，还是理工光科所有？

您好，姜德生院士为公司发起人股东之一、首席科学家。理工光科与姜德生院士团队一直保持密切产学研用深度合作。感谢您的关注。

38、随着数字化转型的加速，公司在信息安全和数据保护方面有哪些措施？在当前网络安全风险日益增大的环境下，这对于我们投资者来说至关重要！

您好，感谢您的提醒。公司对信息安全与数据保护非常重视，参照网络等级保护要求进行设备设施投入，并设置了专门的管理机构负责安全工作。

39、公司的智能道面系统，是需要在新建道路时施工，还是可以在现有道路上改造？新建或改造后的智能道面，折算下来分别是一公里多少钱？

	<p>您好，公司具备适用新修及改扩建两种场景的道面产品方案。感谢您的关注。</p> <p>40、非常关注公司的研发投入情况，虽然报表中未直接列出，但随着科技行业的快速发展，公司是否有计划加大研发投入，以保持技术领先优势？预计未来几年的研发投入会有何趋势？</p> <p>您好，2023 年公司研发投入占营业收入比重为 9.06%。未来，公司将持续加大研发投入强度，进一步提升核心竞争力。围绕重点行业场景应用需求，加快光纤传感产品研发与技术升级迭代形成商用产品系列；持续深入开展模式识别和智能算法开发，不断完善不同场景应用系统，形成完整解决方案。感谢您的关注。</p> <p>41、问：公司对核心管理层股权激励的人数占公司总人数的比例是多少？他们是否已经全部行权？</p> <p>您好，公司 2021 年限制性股票激励计划获授人数合计 65 人，占 2023 年公司员工总数的 15.6%。感谢您的关注。</p> <p>42、在深化管理改革方面，提到要将研发中心从成本中心转向利润中心。请问具体有哪些措施来实现这一转变，如何确保研发成果既能满足市场需求又能带来经济效益？</p> <p>您好，公司将研发中心从成本中心转向利润中心，主要是强调对产品研发的市场化牵引。必须面向市场进行有效研发，真正满足市场需要，解决客户痛点，带来经济效益。感谢您的关注。</p>
附件清单（如有）	无
日期	2024 年 5 月 16 日