

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：2024-006

|               |  |
|---------------|--|
| 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<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 checked="" type="checkbox"/> 其他（电话会议调研） |
| 参与单位名称及人员姓名   | 中信建投证券、中融汇信期货、国盛证券、野村证券、开源证券、伯兄投资、弘尚资产、天风证券、睿远基金、冰湖投资、东北证券、诺安基金、懿坤资产、中邮证券、广发证券、西部证券、华鑫证券、原点资产、财通基金、民生医药、民生资管、上海磐耀资产、交银施罗德基金、长江证券、睿郡资产、中银国际自营、德邦证券、民生证券、润泉资本、千合资本、美港资本、常春藤基金、国金证券、野村证券、星石投资、弘毅、誉辉资本、青台资产、溪牛投资管理、弘宁亨泰、长江医药   |
| 时间            | 2024年8月28日 16:00-17:00   |
| 地点            | 电话会议调研   |
| 上市公司接待人员      | 总经理 韩双来<br>董事会秘书 田昆仑   |
| 投资者关系活动主要内容介绍 | <p>田昆仑先生对2024年半年度报告做了一下简要的回顾，2024半年度，公司管理层和全体员工继续坚持集中各类资源发展具有竞争优势业务，调整、收缩部分产品线，推进精细化管理，持续开拓企业端客户，紧抓合同质量、回款质量，保证产品毛利率，PPP项目上根据各个项目的具体情况，控制项目风险，差异化控制已签订的此类项目之推进。具体的财务情况已在半年度报告中列示。</p> <p>1、公司费用方面改善的情况及原因，公司毛利率变化的原因以</p>  |

及公司下半年合同订单的预期？

答：费用方面研发费用下降多一些，管理费用和销售费用不是很明显，公司从去年开始在做一些结构性的调整和改革，适当收缩长期布局、暂时不能实现盈利的业务以及非高端分析仪器及相关配套产品、服务的业务，深化业务、产品、人员优化工作，细化以利润率为目标的效率提升，管理费用和销售费用在下半年的改善将会更明显。毛利率上，公司上半年收入有一定增长，提高了合同的质量，调整了产品业务的结构，以及费用的管控，所以有一定提升。其中运营服务的毛利变化不大，但收入增长较高，是因为我们原有的存量设备较多，到了一定年限阶段，后期的运营维护会有较快的增速。公司整体的任务还是调整结构，不过度追求合同绝对数量的高增长，而是看重高质量的发展，加强可持续发展，持续体现出较好的盈利能力，增强公司的竞争能力。

2、从客户层面看，公司在企业端客户和政府端客户有什么变化？

能否从各个业务板块收入上分析展望一下？

答：企业端客户在传统环境设备方面从原来的政策引导，到现在主动解决问题，尤其是一些大型企业本身有环保投资的欲望及解决问题的需求，公司基于在环保方面的积累，围绕企业客户的需求能提供更好的解决方案，这方面有很大的潜力挖掘，公司要在环境专用仪器上充分发挥我们产品全面、占有率方面的优势。实验室仪器方面，我们原来的合同结构中，政府占比比较高，现在通过营销布局的投入，抓住很多企业转型升级中技术改进的机会，积极拓展企业端客户。政府端客户上根据政策实施落地的安排，我们也积极的布局，环境仪器方面市场整体增速较慢，科学仪器方面会随着不同行业上政策陆续的落地会有所表现。

3、现行的市场环境下，对企业端国产替代的需求是否会有影响？

答：企业端也是分行业，有一部分行业会受到影响，我们主要还是需要聚焦重点行业，重点大型企业及行业头部企业。

4、半导体行业应用如何？以及未来的展望？

答：半导体行业中，我们目前取得突破的一个是半导体生产车间环境保障方面的洁净度检测；一个是分析检测，目前总量不大，但在几个标杆企业中有应用。另外，我们还布局了半导体工艺在线检测的细分市场，还有和一些设备厂商整体配套的传感型设备，我们会结合自身的研发优势，根据客户需求，不断优化布局，寻求更多的市场机会。

5、公司海外业务的推进如何？

答：现在海外业务也在积极拓展，有一定的增速，但结合目前的环境及自身业务发展，这两年重点还是先抓国内国产替代的浪潮，把各个行业的解决方案做的相对完整一些，目前海外业务是以发展国外代理为主的模式，我们目前还没有自己去海外大力投资营销服务网络。

6、谱育科技业务板块的拆分？海外业务上半年毛利提升的原因？

答：谱育在环境和非环境仪器占比基本还是 5:5 的结构，环境中占比是便携仪器增长比较快、在线仪器增长比较弱，实验室仪器上整个质谱的增长还是可以的，精益加工领域上半年有所下降的，但是整个质谱同比增速比较快。海外业务的毛利提高，主要是出口产品的结构有所变化，原来环境仪器占比较高，现在实验室仪器占比多一些，相对毛利表现好一些。

7、公司根据上半年订单情况，设备更新政策推进对订单的影响如何？

答：上半年科学仪器的客户主要是科研院所、政府研究机构等，其中质谱增长较多。在设备更新政策方面，目前还是正常的需求进行更新。高校研究所上政策的明确实施落地还在进行当中，大规模的需求还需要持续跟踪。企业端目前是有贴息政策，大部分还是根据企业自身需求更新。政府端的设备更新按照具体行业陆续出政策，有些推进较快，有些相对慢一些，整体来看在逐步推进吧。

|        |   |
|--------|---|
|        | <p>8、公司在数字化运营建设的进度？对公司未来的影响？</p> <p>答：公司比较重视可视化的建设工作，近两年也在专门专岗的抓这件事，现阶段已经梳理关键流程、关键体系，逐步的开发落地，全员可视化的意识比较强，在建设过程中，基于管理目标不断的调整应用效果，当然这是一个持久推进的过程，通过可视化的建设应用，提高业务效率，及时响应客户需求，提高客户的满意度，从而增强公司的可持续发展能力。</p> |
| 应收附件清单 | 无   |
| 日期     | 2024年8月28日  |