

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：2024-005 号

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 checked="" type="checkbox"/> 其他（券商策略会）
活动参与人员	国信证券股份有限公司 王兆康 国弘天下资本集团有限公司 孙世文 深圳市力合科创股份有限公司 任红娟、张驰
时间	2024年9月3日
地点	上海金茂君悦酒店会议厅
形式	现场会议
交流内容及具体问答记录	<p>1、公司做科技成果转化的优势是什么？</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，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。</p> <p>公司依托大股东深圳清华大学研究院，深度参与科技创新孵化服务体系的建设，无缝对接深圳清华大学研究院的项目资源；同时，公司深化与重点高等院校、科研院所、新型研发机构的战略合作，解决了科技成果转化的源头机制问题；公司还积极参与高校科研成果概念验证环节，作为基金管理人与南山区引导基金、南山创投共同发起设立概念验证基金与中试基金，协助挖掘早期科技项目，为其提供资金、科技成果产业化方向建议和指引，帮助企业跨过“死亡谷”；除此之外，公司与关键产业的重点需求高效连接，持续与大</p>

型央国企、产业龙头建立长期合作，为科研成果找寻合适的应用场景，更好地解决了“首台套”问题，提升科技成果转化落地效率，打通科技成果转化全过程生态链。

目前，公司已批量转化来自深圳清华研究院、华南理工大学、深圳大学等高校院所的科技成果，挖掘水下机器人、多通道 dToF 信号皮秒精确测时芯片等早期优质项目，并持续通过概念验证基金与中试基金向创新链早期延伸，成功挖掘基因治疗药物开发、高功率密度液流电池、柔性压力传感器等多个前沿创新项目。

2、投资孵化服务如何实现收益？投资退出渠道有哪些？

答：公司投资孵化服务通过对科技项目的投资、管理、退出，实现存续期收益以及退出后的资本增值收益。退出是投资孵化服务必不可少的环节，公司构建了多元化的退出渠道，除 IPO 外，公司的退出策略还包括并购、股权转让等方式。此外，对于具有巨大发展潜力且与公司发展战略高度契合的特定优质项目，公司将考虑通过加大投入与培育力度，将其纳入公司战略性新兴产业进行重点培养。未来，我们致力于构建一个开放、灵活、高效的投资孵化生态系统，通过不断的创新和优化，培育更多优秀的科技企业。

3、请问公司园区载体销售策略是怎样的？

答：公司各园区以产业科技创新服务为抓手，逐步聚集产业链上企业，将有效促进公司园区载体销售。同时公司会根据市场情况和业务发展需要，合理安排创新载体的运营与销售，公司自有园区均有销售目标和任务，并在公司层面成立以分管副总为组长的专班队伍，推进园区载体销售去化。

	<p>4、丽星科技面对化妆品市场的变化如何应对？</p> <p>答：今年以来，化妆品市场整体销售增长放缓，丽星科技通过降本增效全力维持经营业绩稳定。在销售端，丽星科技巩固并拓展现有的包材和灌装业务，其中部分国际知名品牌和国内头部客户的销售额同比增长 80%以上，并积极开发彩妆、药包和配方 ODM 等新业务，其中彩妆业务实现了突破性进展。在成本端，通过提高产品合格率和材料利用率、材料替代、节能降耗和严格费用控制等手段降低生产成本，内部采购、人工、制造成本控制均达到年初设定的各项成本计划控制目标。目前，丽星科技已经与宝洁、欧莱雅、联合利华、雅诗兰黛、安利、伊夫黎雪等国际知名品牌商建立深入的战略合作伙伴关系，同时为巨子生物、华熙生物、敷尔佳、百雀羚、蓝月亮、谷雨、云南白药、汤臣倍健等优质国货品牌商提供包装整体解决方案。</p> <p>5、战略性新兴产业怎么布局的，未来有什么打算</p> <p>答：未来，公司将继续推动创新链与产业链深度融合，着力促进科技成果转化的模式化和规模化，投资孵化一批科技领军企业，形成批量科技成果转化的可持续业务模式，同时聚焦新能源新材料和数字经济等战略性新兴产业，通过专项培育、兼并收购等方式形成公司控股的高科技产业体系。</p>
<p>关于本次活动是否涉及应披露重大信息的说明</p>	<p>否</p>
<p>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)</p>	<p>无</p>