

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：2024-001

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 type="checkbox"/> 一对一沟通 <input checked="" type="checkbox"/> 其他（电话会议调研）
参与单位名称及人员姓名	东方证券、开源证券、广发证券、通用技术集团资本有限公司、红筹投资、国盛证券、华创证券、华鑫证券、NRLcapital、华福证券、瑞华投资、财通基金、阳光资产、易方达基金、华宝基金、银河证券、荷宝、中信建投证券、中信证券、中信证券研究部、森锦投资、富安达基金、恒立基金、千合资本、西藏合众易晟投资管理有限公司、国泰基金、贝莱德基金、国融自营、工银瑞信基金、肇万资产、诺德基金、循远资产、新华基金、国新证券、健顺投资、上海道合、源乘投资、朱雀基金、淡水泉、Temasek、民生证券、全天候、兴业证券、睿德信投资、中欧基金、东北证券、青骊投资、长江证券、德邦证券、淳厚基金、天弘基金、天风证券、申万宏源、泓宁亨泰、上海泾溪投资管理合伙企业、申万证券、启明医疗、复星集团投资部、上海优波投资管理中心（有限合伙）、泾溪投资、华泰柏瑞、工银瑞信基金、人保养老、天弘基金、招银理财、东方红、汇添富基金、沅京资本、慎知资本、健顺投资、相聚资本、国寿养老、农银人寿、融通基金、重阳资本、华泰保险、道合投资、西部利得基金、开源证券、财通证券、东海基金、易方达基金
时间	2024年1月30日 19:30-20:30
地点	电话会议调研
上市公司接待人员	总经理 韩双来 董事会秘书 田昆仑
投资者关系活动主要内容介绍	韩双来先生和田昆仑先生对公司业绩预告及经营情况做了一下简要的回顾和介绍，面对不确定的外部环境，公司2023年度业绩预告中营业收入有所下降。公司根据实际的经营情况，及时的对业务布局、人员结构等方面都进行了很多调整优化；持续在合同质量、回款方面加强管控，产品毛利有所回升；在PPP业务方面公司积极与地方政府沟通付费并协商处置，其中贵州省盘州

项目与地方政府就达成一致，将根据约定逐步退出该项目，另外两个项目也有了一些突破性的进展，其余项目也在积极的沟通推进。2023年整体仪器行业的市场需求量出现了较大波动，公司主营业务中环境板块、实验室仪器板块的合同额出现了下降，公司也根据市场环境的变化在业务结构上做了相应的调整，更加聚焦细分市场，强化优势项目，提高综合竞争力。

1、2023年谱育科技的合同签署情况？整个环境行业的预期如何？

答：谱育在业务结构上，环境板块和实验室板块占比差不多，去年来看因为谱育环境板块中占比较高的是与颗粒物等相关的VOCs监测仪器等，这部分客户端整体的投入下降，合同表现比集团公司整体表现还要差一些，实验室板块上，整体来讲基本持平，不同细分板块有增有降。整个环境行业来看，政策层面方向是积极的，比如国家提出的美丽中国的建设等，具体还要根据各地方政府的推进落实情况，环保分项投入上，原有方向上蓝天碧水净土，肯定是持续的攻坚战，新方向上包括碳、碳监测、地下水、新型污染物、噪声、辐射、海洋、农业农村等也会逐步推进，公司也会积极的抓住机会，个人认为整个环境监测行业去年是处于一个平稳期，24年应该会有所好转，持谨慎乐观的态度。

2、公司现金流情况如何？海外业务的布局和考虑如何？是否有进一步的激励计划？

答：公司近几年一直在抓现金流的考核，去年整体现金流回款情况与上年同期接近，费用支出同比略有下降，经营性现金净流量有较大改善。海外业务，我们一直在积极拓展，从科学仪器全球市场分布看，主要集中在北美、欧洲和日本，占了四分之三左右，这部分市场拓展难度较大，我们在其他新兴市场的拓展会相对较快，海外这部分业务增速较快，但整体基数较低，我们会持续的重点突破海外市场。公司目前还没有发布新的激励计划。

3、公司24年对环保行业上的合同预计上如何？

	<p>答：公司环保板块整个全年的预算还在规划中，初步的预计会在2023年的基础上增长15%左右的目标。</p> <p>4、公司在半导体和医药方面相关的仪器及服务及第三方客户开拓上进展如何？</p> <p>答：23年医药板块从业绩方面没有太大的进展，也是受行业波动影响，但我们在销售渠道的开发上有明显进展，谈了较多的合作伙伴，希望在24年实现增长；半导体仪器板块整体体量不大，但有所增长。第三方检测表现不好，公司在大型客户上有所提升和进展，但是主要的中小型客户下降明显。</p> <p>5、整体环境波动的情况下，整个行业的竞争趋势是否会加剧？公司如何应对？24年人员规划如何？</p> <p>答：竞争趋势肯定会越来越严重，跟随着国产替代的趋势，新的竞争对手不断加入，国外企业也存在压力，大家都会想办法提高自己的竞争力。公司在大的竞争策略上，主要有：①优化组织结构，聚焦细分市场，团队专业化，扩大优势项目；②科学仪器方面进一步扩大品牌影响，通过开发销售渠道，加强市场覆盖；③更加细化内部考核指标，通过精细化管理，让团队更好承担经营能力。23年公司根据实际经营的情况对组织结构及团队人员进行了调整优化，与公司目前24年要实现的目标相对匹配，24年要进一步观察市场以及举措的落实情况看是否有进一步调整的必要性。</p> <p>6、公司产品毛利率提升主要体现在哪一块？</p> <p>答：公司设备端主要有仪表和集成，公司近两年强调现金流和回款情况，要求合同质量，使得我们的集成项目会减少一些，会损失一定合同额，但因为集成比例的下降，会让毛利率提高。</p>
应收附件清单	无
日期	2024年1月30日