

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：2021-002

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 checked="" type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 一对一沟通 <input type="checkbox"/> 其他
参与单位名称及人员姓名	魏杨帆（华宝基金）、齐震（华宝基金）、庞天一（华创证券）、陈龙（广发证券）、彭天阳（光大证券研究所）、刘体劲（华安证券）、陆阳（德邦基金）、刘瑞（东吴基金）、梁廷（深圳前海人寿资管）、李莹（前海开源基金）、郑思河（杭州柏乔投资）、苟茗焮（杭州柏乔投资）、凌晨（国元证券）、刘萌（上海大正投资）、张春雷（交银施罗德基金）、谭笑（华泰柏瑞基金）、陈利红（惟像资本）、邹丽晴（华泰柏瑞基金）、黄鼎（交银施罗德基金）、方壮鹏（深圳景元天成投资）、刘闯（东吴证券）、邓志锋（深圳景元天成投资）、崔丰文（国盛证券）、王岩（中信保诚基金）、詹俊彦（深圳景元天成投资）、饶晖（上海优波投资）、施旭栋（宁波美港投资）、周瑞剑（复胜资产管理）、俞家宁（东兴证券）、陈建富、罗晓梅（青骊投资）、杜伟（中融基金）、郑丁源（东吴证券）、刘涛（常春藤资产）、霍辰伊（久久联创投资）、郑宁（中庚基金）、林子尧（浙商证券）、王班（国金证券）、何琛（幻方）、苏晓伟（重器资产）、严洋（域秀投资）、程仲瑶（泾溪投资）、胡敏（重阳投资）、任一林（国泰）、蒋彤（景林资产）、张栩（景林资产）
时间	2021年9月2日
地点	聚光科技（杭州）股份有限公司青山湖园区

上市公司接待人员	<p>公司创始人 王健 谱育科技董事长兼总经理 韩双来</p> <p>董事会秘书 田昆仑</p>
投资者关系活动主要内容介绍	<p>第一部分：参观公司的生产线、实验室，对公司环境监测仪器、工业过程分析仪器、通用科学仪器等产线、产品及解决方案进行了参观讲解，初步了解公司多种技术的产品系列及产品应用场景。</p> <p>第二部分：上市公司解答提问，主要提问及解答如下：</p> <p>1、请问公司在生命科学类仪器方面的研发进度，以及未来的规划？</p> <p>答：公司应用在医疗领域的相关科学仪器也做了较多的研发储备，包括质谱、色谱、光谱、样品前处理、理化分析等，从未来发展规划上，我们是想通过客户端的需求切入，定制化、差异化及优质的服务来解决客户面临的难点来进入市场，以质谱在医疗方面的应用为例，目前中国市场上存在的质谱仪器应用单一、成本高等客户面临的难题，所以很多医疗机构会选择外包检测等方式来解决，这也就制约了我们质谱行业的快速发展，通过我们的创新能解决这种问题的话，我们就能快速的进入这个细分领域，从而建立自己的销售网络，发现更多客户的需求，形成良性循环，目前子公司生产的一些医疗器械正在申报相关产品的二类资质。</p> <p>2、公司未来的企业规划如何？</p> <p>答：公司作为国内分析仪器龙头，始终专注高端分析仪器技术的研发，也因而掌握了质谱、光谱、色谱、湿法化学分析等多技术平台。基于现有的底层技术平台及经验方法，一方面我们在现有传统行业细分领域内增加新产品和新组合的开发，更进一步的开发和细分现有市场；另一方面通过研发投入进一步取得技术突破，在差异化、定制化、应用端个性化的产品方向通过创新实现新的市场拓展。实现分析仪器的自主可控。</p> <p>3、谱育科技这两年发展较快，这背后的驱动力是什么？</p>

答：第一是我们国内的大环境好，国民经济的快速发展，政策的支持，国家鼓励自主创新，科技进步；第二谱育通过多年的积累沉淀，从研发、产品、销售等方面到达了一个快速发展的阶段；第三公司在科学仪器方面总结出了一些适合自身发展的方法，抓住市场机遇，不断的打磨和完善现有的体系，从而提升公司的综合竞争能力。

4、公司的人才激励如何规划？研发平台的管理如何？

答：公司业务属于人力资本和技术密集型行业，对各类管理人才、销售和技术人才需求较大。一方面，公司历来重视人才的培养和管理、企业文化和团队文化建设，推出分层的股权激励制度，逐步落实子公司股权激励制度和利润分享计划，鼓励符合条件的子公司以多种形式借力国内外资本市场发展；为各级干部、员工创造较好的晋升机会和成长空间；为管理和技术人才创造良好的工作环境和发展前景；另一方面，公司将计划的利用各种渠道和机会，通过招聘、合作等模式，进行人才的选用及储备。特别对公司级重点业务、战略发展方向加强人才引进工作。

在整个研发管理上，我们采用矩阵式管理，不同产品线开发不同的技术平台和产品；在市场上不同的产品线重点开拓不同的细分市场，在自己主打细分市场的解决方案开发上会跨子公司、事业部、业务平台开展合作，整合全公司产品线。

5、谱育科技的发展定位？

答：谱育科技以“实现客户在分析检测领域的梦想”为使命；以“致力于成为全球领先的科学仪器制造商，实现科学仪器‘中国梦’”为愿景；以“以客户为中心——务实、创新、坚韧、担当”为核心价值观，通过不断地努力，能为国家在科学仪器的发展上作出应有的贡献。

6、科学仪器在行业内的定价策略？毛利率的水平？

答：定价策略行业内近似，因为科学仪器是先进仪器的代表，

	<p>产品有技术创新，价格就会更高；在同等质量标准下的，通过成本控制当然也可以取得一定的竞争优势。大家主要是在争取更多的细分市场份额上做更多的努力。毛利率水平上科学仪器单品的毛利率会比较高，但综合解决方案中会加入更多的配套设施，比如监测车等系统方案中，营收会更大，但综合毛利率会降低，总的来说相对比较稳定。</p> <p>7、如何控制公司人均的收入产出比例？</p> <p>答：这个问题主要是看公司处于什么样的发展阶段，不同的发展阶段采用的管理模式肯定不一样，快速发展阶段研发人员投入、销售人员投入都会比较多，因为要更加快速的占领更多的市场份额，前期的人均产出比会相对低，当业务到了一定规模的时候，产出比会快速上升。</p> <p>8、科学仪器的产能是否会受到制约？</p> <p>答：科学仪器产品的产能对于制造企业来说不是主要挑战。</p>
应收附件清单	无
日期	2021年9月2日