

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：2024-005

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 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	平安养老保险、广发证券、华泰资管、太平养老保险、东吴资管、弘尚资产、博衍基金、星石投资、睿远基金、民生证券、招银理财、南土资产、江苏瑞华投资、东证资管、西部证券、LVC、国金证券、毅木资产、人保资产、勤辰资产、红杉资本、睿郡资产、民生证券资管、溪牛投资、混沌投资、华富基金、中信建投证券、上海证券、上海天倚道投资、泊通投资、中金资管、财通基金管理、东方证券自营、华安证券、红筹投资、清池资本、巨杉（上海）资产、重阳投资
时间	2024年3月14日下午
地点	聚光科技（杭州）股份有限公司阡陌路园区
上市公司接待人员	创始人姚纳新、创始人王健（通讯方式参加）、董事长顾海涛、总经理韩双来、财务负责人虞辉、董事会秘书田昆仑、生命科学事业部总经理吕全超、监事程婷婷
投资者关系活动主要内容介绍	<p>第一部分：公司总经理韩双来、董事长顾海涛、生命科学事业部总经理吕全超分别对公司整体发展情况、碳监测领域板块以及生命科学仪器板块进行了介绍，对公司的发展历程、主营业务、应用领域及重要产品等基本情况进行了介绍，初步了解公司的基本情况，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、PPP业务的进展情况如何？当初做PPP业务是基于什么考</p>

虑？PPP 的减值计提原则以及未来的运行周期或者说什么时候能处理完？

答：公司在 PPP 业务方面与各地方政府沟通协商处置，积极的与政府沟通实施地方化债，基本施工完毕的项目，公司积极与地方政府沟通结算，已经进入运行期的也通过各种方法争取政府稳定的付费，这样也更有利于剥离过程中的谈判。其中贵州省盘州项目与地方政府达成一致，将根据约定逐步退出该项目。高青项目公司已与高青项目业主达成和解，业主方将在本年度向高青项目公司支付历次应付可用性付费 8300 余万元。同时，公司正在与金沙项目业主沟通，就金沙项目终止退出进行协商，加之中央提出的化债方案等政策，对 PPP 项目的推进也会更有帮助。

当初做 PPP 业务时也是基于公司客户上的一些重叠，结合公司环境治理的业务，以及当时政策上的支持，为了更好的与公司主营业务协同发展，尝试着去做了这些业务。公司对 PPP 项目的会计处理也是十分谨慎的，对部分项目，以前年度对我们初始投资已经计提了减值准备，公司对进入运营期的 PPP 项目，根据 PPP 合同按照项目公司应收可用性付费计入长期应收款，在收到可用性付费后减少长期应收款。减值计提是以长期应收款账面余额按照一定的比例计提，另外如果有付费逾期的情况，将对逾期的部分按照应收账款的账龄计提坏账准备，随着项目在运营期逐步收到可用性付费，项目长期应收款账面余额将逐渐减少，减值准备也将同步转回。根据 PPP 合同每个项目的周期都不相同，有 10 年到 27 年都不同，每个项目都是政府和社会资本合作的一个项目，项目运行过程中还需要涉及银行的融资，这也是我们在剥离的沟通过程中推进比较慢的原因，一个是其他资金要有意愿，另一方面政府及银行都要经过考核审批，具体处理完成的时间很难预期。

2、公司应收账款的账龄结构会不会发生延长变化？

答：刚才 PPP 业务的应收账款按照运行期的不同以及付费情

况会按照会计准则进行相应的计提。公司主营业务方面的应收账款目前相对比较稳定，有些历史遗留的账款，这几年也通过加强账款的回收考核也在逐步解决，包括我们通过现金流的考核等方法不断的改善应收账款。

3、上一次分析仪器贴息政策后，大部分可能采购了进口仪器，以后会不会有什么新的政策推出，或者说是更加鼓励国产化？

答：这个其实还是要根据用户需求的具体设备和采购清单，一些先进的设备，只能进口，国产没有，但对于一些基础化设备产品，我们国产设备的竞争力也很高了，国家也愿意支持国产替代，如果有新的政策推出，我们也会积极的抓住机会，拓展销售渠道，提高分析仪器的销售收入。

4、对比国外的公司目前咱们实验室仪器和耗材业务的占比如何？

答：国外的一些公司，像安捷伦等本身既是仪器厂商也是耗材厂商，他自身仪器的保有量比较大需要耗材，同时对其他品牌仪器厂商也销售耗材。目前我们主要是通过自有仪器的保有量做一些备件和服务，仪器的保有量还不够，这个要积累到一定程度，争取通过一定的积累能使耗材部分到达销售额 10%左右的占比。

5、谱育和聚光会在业务和产品上有竞争吗？

答：这个不存在竞争，一般有两种情况，一种是公司同样的产品通过品牌的差别来争取不同的细分市场；另外一种是不同的产品面对不同的市场，不存在竞争情况。

6、公司未来在经营方向还会采取哪些措施来提高经营效率？

答：过去几年在面对不确定的外部环境下，之前出现了费用投入和资源错配的情况，公司积极做出了及时的调整，对公司的长期及短期效益做出进一步的平衡，通过优化组织机构、内部流程，调整产品线等措施进行节流，通过扩大优势项目、聚焦细分

市场等措施进一步挖掘潜力，通过产品优势、技术优势拓展新赛道。比如在公司内部的孵化项目要求产生盈利或者不能亏损，没有优势的项目暂停，通过细节单位管控，人效的提升等方面来保证公司整体的经营效率。

7、假如未来宏观经济形势不容乐观的情况下，公司会有哪些应对风险的措施？

答：假如市场环境很差的情况发生，公司依然要保证能快速的跟市场响应，通过合同条款、毛利率、应收账款等把控，保证我们的每一个项目、甚至每一个产品都有竞争力，都能保证现金流，通过多年的积累，已经不是单一的产品线或者是单一应用领域，在整个市场不乐观的时候有一定的综合竞争力，通过管理上的调整，来应对不确定的市场情况。

8、公司海外市场如何？

答：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，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。

9、公司在各个业务板块的预期如何？对未来进行一下展望。

答：生命科学仪器板块我们3年前就开始布局，去年签订合同额过亿元，已经逐渐成为公司的一个新的业务增长点，公司保持谨慎乐观的态度，以市场推广和应用完善作为2024年的重点工作目标，力争在2024年实现合同额保持高速增长，几个主要的板块实现正现金流。碳监测领域是公司2年前开始布局相关产品，预计今年在碳监测领域合同将快速增长，针对碳监测市场专门设立的子公司灵析光电相关产品线将进一步完善，也将实现盈利。环境科学仪器板块，从后续发展的增速上来看实验室仪器的增速会比较快，环境相对保持比较稳定的状态。从整个行业来看，高端科学仪器是作为一个国家扶持的自主创新的方向，希望通过我们多年的技术积累，不断聚焦细分市场，扩大优势项目，扩大

	品牌优势，紧紧抓住市场机遇，不断提供公司综合竞争力。
应收附件清单	无
日期	2024年3月14日