

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：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 type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 其他（请文字说明其他活动内容）
参与单位名称及人员姓名	兴业证券 社会服务行业分析师 王越 兴业证券 深圳分公司投资银行部 张宇骏
时间	2021年5月10日 14:00
地点	深圳市高新技术产业园清华信息港科研楼7楼705
上市公司接待人员姓名	董事会秘书 于喆
投资者关系活动主要内容介绍	<p>1、公司可进行对标的公司有哪些？</p> <p>答：公司科技创新服务是一个体系化创新业务，通过构建科技创新服务生态平台体系，有效地助力并提高创业企业、创业团队的创新效率，目前在A股市场暂时没有可完全对标的行业或上市公司。如果仅仅以某一单项业务与公司进行对标，比如市场上常用的园区开发类、创投类等，难以体现公司整个科技创新服务体系的价值所在。因为公司科技创新服务体系并非简单的“1+1=2”的叠加效果，而是各个创新要素相互支撑相互促进相互融合的一个互相叠加生态的服务体系。</p> <p>2、公司的利润来源有很大一部分比例都来源于投资和园区销售，如何保障利润的可持续性？</p> <p>答：力合科创的业务本质是构建专业化的科创服务平台，在对外拓展区域服务和产业领域时，输出的是基于服务平台的服务方案，构建的是适应科技创新本地化和产业化的宜长生态。整体服</p>

务过程有其系统性，按照现有的会计准则，很多服务更多的是体现在优质创新资源（如创新载体、优质科技企业股权等）的获取，难以单项计费并体现在报表上，导致公司利润反映出来相当一部分简单呈现为投资收益和园区载体销售等。但公司业务并非简单的投资和园区销售的概念，其核心在于我们所提供的科技创新服务的有效性和系统性，与一般创投机构相比，公司建立了系统性获取优质科技项目丰富资源的渠道和体系，投资孵化服务对象主要针对硬科技类企业，并通过科技转化、孵化赋能等手段有效地服务企业成长，这就帮助公司投资孵化企业的成功率远高于一般的创业投资机构。所以，有创新资源、懂前沿科技、会转化成果、可赋能企业、能聚集产业构成了公司利润可持续性的重要保障。

3、新材料业务主要客户有哪些？未来有何规划？

答：公司新材料业务主要客户包括宝洁、欧莱雅、资生堂、雅诗兰黛、玛氏等国际知名化妆品、食品制造商，汽车轻量化材料供应世界最大汽配商法拉奥，德尔福等，新材料业务服务华为、富士康、中兴、比亚迪、华星光电等企业。未来将大力发展灌装、OEM、ODM 等高附加值产品，推广彩妆包装、大容量真空管等成熟新品，通过满足同一客户的多种需求、同一产品推向多个客户的纵深拓展，全力做大业务规模。

4、以前的项目以深圳或者广东省内为主，现在计划走出广东省，如何保障成功概率？

答：力合科创的科技创新服务体系是在深圳高新技术产业快速发展的过程中探索、积累的产物，已构建一个较成熟的帮助创新创业者有效创新的科创服务平台，它有助于解决科技成果转化率低、创新企业成功率低、政府创新资源聚集难等问题，其价值创造和价值分享内涵为市场检验和接受，也获得了当地科创合作方的肯定，对大湾区外的项目合作也是基于平台的解决方案，这使

	得力合科创能够成为区域政府培育双创生态环境和采购科技服务的合作对象，以及传统企业转型升级的合作伙伴。市场的认可能够保障公司拥有持续拓宽服务范围以及成功进行区域拓展提升盈利水平的能力。
附件清单（如有）	无
日期	2021年5月10日