

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：2024-003 号

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
活动参与人员	广发证券股份有限公司 蔡礼秋、詹明燕 浙商证券股份有限公司 宋富强 中国银河证券股份有限公司 沈丹 深圳锦洋投资基金管理有限公司 陈剑锋 深圳华麒资本合伙企业（有限合伙）邹佳欣 远东宏信有限公司 王结义 深圳华夏复利私募证券投资基金管理有限公司 王永红 深圳市力合科创股份有限公司 任红娟、张驰
时间	2024年8月6日
地点	公司会议室
形式	现场会议
交流内容及具体问答记录	<p>1、投资孵化服务主要聚焦在哪些领域？</p> <p>答：公司投资孵化聚焦新一代信息技术、智能制造、新能源新材料、生物医药等“硬科技”产业。未来，在投资孵化业务中，公司将更强调以产业需求牵引科技成果转化，对产业端需求和创新端供给进行精准的供需对接，充分提高科技成果转化与产业化的成功率，通过做成果转化、企业孵化、产业催化等“三化”推进新质生产力培育，实现创新链和产业链的双向融合。</p>

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 之外，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，我们将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、请问公司如何筛选和判断优质项目？

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，依托控股股东深圳清华大学研究院，发挥在合作研究、技术引进等方面的优势，通过转化高校院所成果、运营产业园区、举办创新创业赛事等方式，逐渐形成了科技资源聚集优势。同时，公司打造了一支“产业+金融”复合背景的高素质专业团队，聚焦新一代信息技术、智能制造、新能源新材料、生物医药等“硬科技”产业，在项目筛选和判断上，综合考量技术、团队、财务、法律、产业等多个关键维度，确保投资决策的科学性和前瞻性，并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。

4、公司投资孵化业务的项目来源主要有哪些？

答：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，基于深圳清华大学研究院 160 多个研发单元的科技成果，批量孵化了清研电子、数云科际、氢致能源等高

	<p>科技企业；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，转化了来自清华大学、深圳大学、南方科技大学、中国科学院深圳先进技术研究院等多个高校院所的科技成果；此外，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，挖掘了基因治疗递送技术、高效钌基制氢催化剂等多个前沿创新项目。</p> <p>5、公司在管理政府引导基金方面的优势是什么？</p> <p>答：公司在为初创企业提供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，构建了涵盖人才、技术、资本及产业的完整科技成果转化生态链条。公司与高等院校、科研院所、新型研发机构建立合作，挖掘前沿科技成果，并为初创企业提供资金支持，更通过全方位的孵化服务，包括技术判断、团队构建、市场对接、产业咨询等，为其提供科技成果产业化方向建议和指引，助力初创企业跨越“死亡谷”，实现从概念验证到产品化、市场化的转变。目前，公司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，已挖掘脑机接口、基因治疗递送技术、高效钌基制氢催化剂、CCUS 碳捕集技术等前沿早期项目。</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>