

## 海能未来技术集团股份有限公司

### 投资者关系活动记录表

本公司及董事会全体成员保证公告内容的真实、准确和完整，没有虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，并对其内容的真实性、准确性和完整性承担个别及连带法律责任。

#### 一、投资者关系活动类别

- 特定对象调研
- 业绩说明会
- 媒体采访
- 现场参观
- 新闻发布会
- 分析师会议
- 路演活动
- 其他（请文字说明其他活动内容）

#### 二、投资者关系活动情况

##### （一）活动时间、地点

海能未来技术集团股份有限公司（以下简称“公司”）于2023年4月14日（星期五）下午15:00-17:00通过中证网“中证路演中心”（<https://www.cs.com.cn/roadshow/yjsmh/>）召开了2022年年度报告业绩说明会。

##### （二）参与单位及人员

通过网络方式参与公司2022年年度报告业绩说明会的投资者。

##### （三）上市公司接待人员

公司董事长王志刚先生；副董事长、总经理张振方先生；副总经理、董事会

秘书宋晓东先生；财务负责人崔国强先生；保荐代表人徐有权先生。

### 三、投资者关系活动主要内容

本次业绩说明会通过视频对公司情况及 2022 年度经营业绩情况进行了介绍。同时公司在业绩说明会上就投资者关心的问题进行了回答，主要问题及回复如下：

1、（1）公司 2023 年销售收入和利润计划有没有具体指标？具体如何实现有哪些措施？（2）2023 年重点推广的产品是有哪些？有没有新的产品推出？（3）未来几年有哪些大的战略方向和计划？如何满足国内高端仪器的进口替代？具体有哪些措施？（4）公司在为股东创造收益方面有哪些计划？

回复：公司 2014 年新三板挂牌至今，连续 8 年营业收入年度复合增长率 19.9%，归母净利润年度复合增长率 13.4%，未来，管理层有信心也有决心保持公司持续、稳健、健康的发展态势。

（1）现阶段，公司以提升收入规模为主要任务，通过持续加大研发和市场投入，采用“内生+外延”双轮驱动的发展策略，通过“多品牌、多品种”发展策略，带动企业整体业绩持续稳健发展，努力提高各系列产品的市场份额。2023 年度暂未公开披露具体的业绩指标。

（2）色谱光谱系列产品（高效液相色谱仪、气相色谱-离子迁移谱联用仪）是公司 2023 年度的重点推广产品系列。公司样品前处理、有机元素分析、色谱光谱、通用仪器系列产品，本年度都会推出产品迭代计划，以提高各产品类别市场竞争力。

（3）未来，公司将坚持“全产业链生产运营”、“多品牌、多品种”2 个发展策略，通过不断提高产品品质及可靠性，逐步取得客户认可，不断提高国产品牌占有率。

（4）公司将在保留足够的发展资金的基础上，实施积极稳健的分红策略，回报股东；同时，公司积极加强与股东的沟通，传递公司价值。

2、2022 年公司高效液相色谱产品和 GC-IMS 产品分别的营业收入和销量情况如何啊？

回复：公司控股子公司山东悟空仪器有限公司主营液相色谱仪的研发、生产与销售，2022 年度主营业务收入为 2175.01 万元（未考虑内部抵消影响）；公司控股子公司济南海能吉富投资合伙企业（有限合伙）旗下公司主营 GC-IMS 产品

的研发、生产与销售，2022 年度主营业务收入为 3307.35 万元（未考虑内部抵消影响）。2022 年度疫情对前述产品的增长有一定的影响，我们相信 2023 年度相关销量将会继续增长。

**3、公司在光谱领域有什么成熟产品了吗？未来会考虑扩大光谱仪方面的业务吗？**

回复：海能技术在前期研发了微型近红外相关产品并形成了一定的市场销售，但销售规模有限。2023 年公司投资天津海胜能光科技有限责任公司，主要从事近红外光谱仪的研发、生产与销售，可与公司有机元素分析系列产品的湿化学检测方法形成互补，在食品、饲料、烟草、制药、药物检测等应用领域发挥显著的协同效应，有助于扩大有机元素分析系列和色谱光谱系列产品的市场空间。

**4、目前色谱相比进口和国产竞品的优劣势？应用的客户领域目前有哪些？未来增速展望如何？**

回复：产品方面，进口品牌规格型号齐全，应用方案丰富，公司的产品配置相对较少；品牌认可度方面，进口品牌经过几十年的积累，产品可靠性强、品牌知名度高、客户基础牢固，国产品牌需要更多努力。液相色谱仪应用领域丰富，公司目前主要推动应用于医药研发、生物医药、教育科研等领域。

公司的高效液相色谱仪产品自 2019 年投入市场，经过多年的持续改进和可靠性测试，目前已进入中科院、中国农科院、山东省食品药品检验研究院等权威实验室，受到多个行业领域终端用户的认可，为获取市场奠定基础。鉴于目前该产品系列营业收入较低，公司管理层有信心未来几年都会保持较高增速。

**5、公司色谱系列产品推广的难点在哪里？未来有什么解决方案吗？**

回复：液相色谱仪产品的市场推广重点在于，获取终端用户的信任和对国产品牌的认可，以及产品性能及可靠性的提升满足客户使用的基本要求。在市场推广层面，公司主要通过用户试用、产品推介会、权威机构产品测评等方式，用以提升终端用户对国产产品的认可；同时，公司通过自主可控的全产业链生产制造体系，不断强化自主生产能力、提高自产化率，从而优化产品品质和可靠性，提高客户认可度和满意度。

**6、公司样品前处理系列营收下滑比较大，原因是什么？未来有什么计划解决？**

回复：公司样品前处理系列产品，主要经营管理团队位于上海和苏州，2022年度受疫情影响较大，经营业绩出现小幅度下滑。2023年生产经营回归正常，样品前处理系列产品将恢复稳健增长态势。

#### **7、公司产品的市场推广模式是怎样的？竞争是否激烈？**

回复：产品的主要市场推广方面，公司通过行业展览会、市场推广会、技术研讨会、代理商推介会、主动客户拜访等多种方式，积极推进产品市场推广工作；在销售端，主要通过项目招投标、直接购买、客户试用后产生购买等推广模式。公司所属的不同产品类别，竞争格局不尽相同，产品竞争激烈程度有所差别。公司主要通过持续研发投入取得产品技术优势，推进提升产品竞争力，赢得客户、实现销售。

#### **8、请问公司接下来将在哪个领域重点布局？以及如何提升公司产品的高科技属性？**

回复：在应用领域方面，公司将重点布局生物医药、科研与教育、新能源、半导体及环境检测领域；在产品方面，公司将以理化分析、实验室自动化智能化为核心，同时积极探索生命科学相关产品。

科学仪器行业是典型的高附加值、技术密集型产业，产品多学科集成、工艺复杂、技术要求高，行业技术壁垒高。公司2022年研发投入占营收比例为15.61%，自2014年以来，毛利率始终保持在64%以上，公司认为产品具有高科技属性。

#### **9、公司有考虑从北交所转到科创或者创业板上市吗？以提高流动性和估值。**

回复：公司股票于2022年10月14日北交所上市仅6个月，尚不满足相关规则条件。我们将积极关注多层次资本市场的相关法规和政策情况，根据公司的发展规划和实际情况审慎研究决策。

#### **10、针对目前公司股票流动性较低的问题，有什么改进措施？**

回复：公司上市后，积极加强与股东的沟通交流，传递企业价值。针对现有股东，通过定期报告业绩说明会、接待公司现场参观、电话互动交流等方式，展示公司经营管理情况，传达公司长期发展的决心，提升股东持股信心；面向潜在投资者，公司积极参与行业策略会、机构调研会等活动，促进潜在投资者对行业的了解和公司价值的认知，传递公司经营发展理念。

#### **11、请问公司未来发展的最大挑战是什么？**

回复：（1）产品可靠性的挑战。科学仪器具有多品种、小批量、工艺复杂、技术要求高等特点，涉及的零部件品类众多，关键部件和上游产业链的生产加工能力影响产品品质和可靠性，而产品的可靠性正是国内外品牌的主要差距所在，未来公司将通过多年布局的全产业链模式逐步提升产品可靠性；（2）品牌认可度挑战。进口品牌起步早、市场占有率高，具有先发优势，国内科学仪器取得客户的认可尚需更长的时间和更多的努力；（3）规模差距的挑战。国内企业与行业国际巨头相比，在企业规模、研发投入、技术储备方面差距较大；（4）人才吸引力的挑战。行业国际巨头公司薪资待遇高，对人才吸引力强，相对而言，国内仪器公司竞争力较弱，如何提升对人才的吸引力，也将是公司面临的挑战。

**12、公司未来在并购方面有没有规划？目前工厂产能利用率如何，未来有计划新建工厂吗？**

回复：公司坚持内生和外延的发展方向，一直持续寻找新技术、新品类、新团队、新公司，用以进一步补充公司产品，扩大产品布局。公司如有并购事项，将在第一时间公告。

目前公司产能与销售需求基本匹配，公司会密切关注销售端需求，如需提高产能，公司会积极布局。

**13、请问公司预计什么时间分红？**

回复：公司 2022 年度权益分派方案已经第四届董事会第十四次会议审议通过并公告，后续将由公司 2022 年年度股东大会审议。若审议通过，公司将尽快实施分红工作。

#### **四、备查文件目录**

公司在中证网举办的 2022 年年度报告业绩说明会相关视频讲解材料及投资者提问与公司回复记录（链接：

<https://rs.cs.com.cn/dist/#/index?id=5c07eb784a78350d17745c38431c6075>）。

海能未来技术集团股份有限公司

董事会

2023 年 4 月 17 日