

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：2022-004

| | |
|---------------|--|
| 投资者关系活动类别 | <input 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 checked="" type="checkbox"/> 其他（“股东来了”调研活动） |
| 参与单位名称及人员姓名 | 招商证券及其客户赵英、朱杏雨、吴瑞、黄文通、麦笑萍、鄧宇阳、庄伟立、王佳俐、周京、吕佳、唐传龙、郭升达、陈芊 |
| 时间 | 2022年6月2日 |
| 地点 | 深圳市高新技术产业园清华信息港公司会议室 |
| 上市公司接待人员姓名 | 总经理：贺臻 董事会秘书：于喆 |
| 投资者关系活动主要内容介绍 | <p>1、公司科技创新服务的盈利模式是怎样的？</p> <p>答：公司科技创新服务业务的盈利主要来源于基础孵化服务、园区载体销售、园区运营服务、体系推广及产业咨询服务和人才培养服务等，投资孵化产生的利润依据会计准则列在投资收益。在公司为科技企业或创业团队提供科技成果转化以及企业成长不同阶段所需创新服务的过程中会获得投资机会和回报，并且通过人才培养、产业咨询、资源对接等创新服务进一步提高投资孵化的成功率，同时通过创新基地建设及企业孵化赋能带来产业聚集与区域价值提升，此外有产业聚集需要的地方政府或有转型升级需求的大型企业也采购公司的科技创新服务体系。上述各项业务的盈利方式和互相叠加而成的体系服务价值，共同构成了公司科技创新服务业务的盈利模式。</p> <p>2、能否介绍一下公司科技创新服务体系的核心优势？</p> <p>答：公司是国内较早的科技创新服务机构之一，深耕科技</p> |

创新服务领域二十余年，公司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，探索出产学研深度融合的创新孵化体系，具有先发优势和资源优势。

公司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，通过与国内外各大高校、科研院所及海外科技机构合作、产业园区运营、创新创业赛事举办等方式，逐渐形成了公司全球范围内的科技资源聚集优势。公司已与一批国内外高校、科研院所及高端科技人才建立了稳定的合作关系，既能为其提供专业的科技成果转移转化和创业孵化服务，又能充分发挥其科研能力为公司创新业务提供技术支撑。

3、请简要介绍一下公司旗下数云科际的基本情况？

答：数云科际成立于2020年10月，由清华大学软件学院BIM团队与力合科创集团共同组建，致力于为新型智慧城市提供先进的建筑/设施数字化解决方案和建筑行业数字化治理解决方案。清华大学软件学院是工信部、住建部共同指定和认可的国家BIM（建筑信息模型）数字化标准体系的牵头制定单位，依托其在国家标准制定、行业数字化顶层设计和自主化核心技术研发等方面的工作基础，数云科际可为政府主管部门、业主单位提供建筑/设施数字化整体解决方案。2021年是数云成立后的第一个完整会计年度，其为深圳区工务署、水务集团、环水公司、广州重点办项目及佛山里水镇项目等多个重点客户等提供了全生命周期的数据管家服务。

数云科际在行业内具备一定的先发优势，其建立了全国第一个省级和第一个市级建筑工人实名制和分账制管理服务平台；此外，数云的核心团队主编制定国家首个行业标准，在行业内也具备一定权威性。

4、公司投资孵化的项目都是偏早期，怎么保障成功率？

答：公司的核心优势是拥有优质科技创新资源聚集、挖掘、孵化能力。首先，公司拥有非常丰富的科技成果的来源，这样在投资决策期就已经经过一轮筛选，能够在同领域内找到较好的创新技术进行科技成果转化；其次，科技企业的创始团队与力合科创团队能够互相认同，并不仅限于提供资金帮助，而是进行长期的孵化服务，这样科学家们就只需要关注解决核心技术问题，涉及到企业发展的其他问题就由公司的专业人士帮助完成，包括资源对接、融资对接、大客户拓展、商业计划到最后商业谈判、退出机制等等。从而减少科技企业的创业风险，提高科技企业的创业成功率。

5、丽星科技作为国内化妆品塑料包装行业龙头，未来的产品研发方向是怎样的？

答：丽星科技的化妆品包装业务是国内化妆品塑料包装行业龙头，提供高端化妆品、保健品及食品塑料包装解决方案，内容覆盖创意设计、材料研发、工艺开发、包装制造、OEM、ODM、标准及检测认证、物流配送、塑料包装废弃物循环利用等全产业链服务。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。未来化妆品包装业务将延伸产业链条，从货架化妆品延伸至保健品、食品、轻医美领域，同时向配方内容、日化核心原材料、彩妆、食品包装和检测等方面延伸。

6、公司战略新兴产业下一步的重点规划方向如何？

答：在培育战略新兴产业方面，一是逐步实现包装材料业务的转型升级，进一步加强市场拓展，巩固一线品牌客户、广拓民族品牌客户，加强新产品与新材料开发能力，大力发展

| | |
|----------|--|
| | <p>ODM、循环回收、检验检测、备案服务等高附加值产品，全力做大业务规模。二是推动产业数字化工作，优化产品开发周期，提高快速响应能力，实现降本增效。三是对控股的科技产业公司给予资金、人才支持，做好产业赋能。四是持续培育更多科技型领军企业，形成服务团队、管控协同等机制，以“孵化→大股权投资→并购”三步走的方式，在新能源新材料、数字经济等战略新兴领域，实现对富有影响力和高成长性的科技领军企业的控股。</p> <p style="text-align: center;">7、公司与市场上的园区运营商有何区别？</p> <p>答：公司科技创新服务是一个成体系化的创新业务，公司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，创新基地、科技园区只是作为公司科技创新服务的一个手段，目的是为了能够更好地服务科技型企业。如果仅仅以某一单项业务进行对标，难以体现公司整个科技创新服务体系的价值所在。</p> |
| 附件清单（如有） | 无 |
| 日期 | 2022年6月2日 |