

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2022年11月18日（星期五）下午15:00-17:00通过全景网“投资者关系互动平台”（<http://ir.p5w.net>）召开了2022年第三季度报告业绩说明会。

（二）参与单位及人员

通过网络方式参与公司2022年第三季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解读对公司情况及 2022 年第三季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、公司的色谱仪在国内技术水平如何？与国外行业巨头相比如何？

回复：公司的高效液相色谱仪的关键性能参数及可靠性、稳定性均达到了国内先进水平，在定位上对标进口厂商主流相关产品。

2、请问贵司色谱仪、迁移谱仪器今年销售额大概多少，增长趋势如何？

回复：公司的液相色谱仪、气相色谱-离子迁移谱联用仪系列产品，处于产品快速成长期，2019-2021 年度保持持续、稳定、快速的增长，2022 年度相关经营数据，请投资者后续关注公司的定期报告。

3、实验分析仪器细分产品很多，但每个门类总量应该还是有限的，是否会制约公司的未来发展？公司有哪些计划突破这些发展瓶颈？

回复：实验分析仪器存在多品种、小批量、高要求的特点，对于该种行业状况，公司采取以下措施：一是持续加大研发投入，通过自主研发，稳固发展实验室分析业务；二是借助资本力量，通过投资并购，快速拓展产品线和应用领域。

4、公司未来几年产品发展规划如何？收入和利润方面 3-5 年的规划是否有？会有哪些新产品的储备？

回复：公司将继续稳固发展实验室分析业务，在聚焦食品药品营养与安全的基础上，拓展 G. A. S. 气相离子迁移谱等产品在其他业务领域的应用，寻找 G. A. S. 产品新的市场增长点；由于液相色谱仪在国内拥有广阔的市场空间，增长潜力大，公司将重点加大对高效液相色谱仪产品的营销投入和市场推广力度，拓展液相色谱仪在医药等领域的应用，提高悟空仪器的品牌知名度，提高液相色谱仪的市场占有率。未来 3-5 年，公司将持续加大研发及市场推广方面的投入，保持经营业绩的持续、稳定增长。对于新产品储备方面，公司一方面聚焦食品药品营养与安全，推进现有产品升级换代，也在积极探索环境检测、生命科学、航空航天、医疗诊断等新的业务领域。具体相关情况，请投资者关注后续公司披露的定期报告。

5、公司扣非净利润增速比较低，预计什么时间改善？

回复：公司扣非净利润增速较低，主要为本期计入非经常性损益的政府补助

等事项造成。未来，公司会坚持自主创新，持续提高市场竞争力，争取以更出色的经营业绩回报广大投资者。

6、贵公司既然有资本扩张的预期，那未来是否会有将贵公司转入主板上市的规划，以谋求更大的资本体量的支持？

回复：公司股票于 2022 年 10 月 14 日成功在北交所上市交易，后续将借助资本市场的融资能力，在持续加大产品研发和市场推广的同时，不断寻求通过投资并购，快速拓展产品线和应用领域。未来，随着公司经营业绩的持续增长，公司将根据整体发展战略，对相关规划予以审慎考虑，请投资者关注公司的相关公告。

7、实验仪器销售目前在存量替换和新增两个角度看，各占比多少？另外，除了一次性销售产品收入外，实验仪器企业是否存在消耗品的销售收入或者服务性收入？

回复：公司实验分析仪器销售在存量替换和新增两个角度的占比，暂无相关统计数据。公司按产品分类将营业收入划分为科学仪器、技术服务及材料、其他三类，存在相关的仪器配件及耗材等收入，也存在样品测试等服务性收入。具体详见公司已披露的定期报告。

8、近期多地疫情爆发，对公司生产经营有影响吗？

回复：科学仪器行业下游客户涉及的行业类别和应用领域众多，是国民经济高质量发展和基础科学创新的基础，行业整体发展呈现弱周期性，受宏观经济发展因素影响不明显，目前疫情对公司的业务暂未形成实质性影响，公司将严格按照政府的相关疫情防控要求，组织居家、网络办公，力争将疫情对整体生产经营的影响降至最低。

9、公司研发投入如何，与竞争对手相比有什么优势吗？

回复：为应对实验分析仪器行业日益增长的市场规模与竞争压力，不断提升自身的研发能力和技术储备，扩充产品品类、优化产品结构，公司建立了完善的技术研发体系，长期保持持续的科技创新投入，2021 年度、2022 年 1-9 月研发费用分别为 3,327.42 万元、3,042.36 万元，研发费用占营业收入的比例分别为 13.47%、17.96%。

10、请问公司的高效液相色谱仪产品的元器件国产化率情况，哪些零部件

存在进口需求？

回复：高效液相色谱仪的关键部件为二元高压梯度泵、自动进样器、柱温箱、紫外可见光检测器、色谱工作站等，关键部件设计较为复杂，内部零部件种类、数量较多。新三板挂牌以来，公司持续坚持“全产业链生产运营模式”，设立了精工车间、模具注塑车间、SMT 车间、钣金车间、表面处理车间和核心部件部，自主研发的泵阀类核心零部件、精加工件、集成电路板、钣金件实现了自主制造，但仍有部分芯片、标准器件等使用进口产品。

11、由于国家政策对国产替代加速支持，请问公司对未来销售区域和区域客户是怎样规划的，公司业绩有没有加速增长的可能？产能是否能支持业绩快速增长？IPO 募集的资金对产品产量和业绩的贡献情况？

回复：（1）科学仪器行业用户涉及的行业类别和应用领域众多，行业整体发展呈现弱周期性，公司整体经营情况受宏观经济波动影响相对较小。2014 年公司挂牌以来，公司营业收入年复合增长率 20.46%，归母净利润年复合增长率 18.53%，保持了持续稳定的增长态势，现阶段，在国家政策对国产替代加速支持的趋势下，在一定程度上，将会对公司的经营业绩产生一定的积极影响。（2）公司自 2014 年开始“全产业链生产运营模式”的规划建设，设立了精工车间、模具注塑车间、SMT 车间、钣金车间、表面处理车间和核心部件部，产品及核心零部件的加工制造体系已基本搭建完成，随着后续募投项目的建设投产，公司的生产加工能力、效率及自动化水平将进一步提升，相关零部件自主加工的精度、效率将进一步提高，从而提高产品的可靠性和稳定性。（3）公司本次 IPO 募集资金主要用于生产基地智能化升级改造项目，对提高公司产品产量和业绩增长具有积极意义，具体影响情况烦请详见公司北交所上市申请文件审核问询函问题 14 的相关回复。

12、请问下游制药、科研等领域客户对国产液相色谱仪的接受度，目前产品处于导入期还是成长期？

回复：公司于 2019 年正式推出第一代高效液相色谱仪 K2025 系列，产品关键性能参数及可靠性、稳定性达到国内先进水平，在定位上对标进口厂商主要相关产品，目前公司的高效液相色谱仪产品处于成长期。行业下游客户对国产液相色谱仪已经有了一定程度的认知，公司将通过继续加大产品研发力度，提升产品

的可靠性和稳定性，充分发挥公司的“7*10 服务响应体系”优势，不断取得客户的信任和认可。

四、备查文件目录

公司在全景网举办的 2022 年第三季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.p5w.net/html/135642.shtml>)。

海能未来技术集团股份有限公司

董事会

2022 年 11 月 21 日