安徽蓝盾光电子股份有限公司 投资者关系活动记录表

编号: 2024-001

	细号: 2024-001
投资者关系 活动类别	■ 特定对象调研 □ 分析师会议
	□ 媒体采访 □ 业绩说明会
	□ 新闻发布会 □ 路演活动
	□ 现场参观
	□ 其他
参与单位名称 及人员姓名	银华基金: 郭磊
	平安资产: 龚彦恺
	国泰君安证券研究所:于歆
时间	2024年1月12日 9:30—11:30
地点	腾讯电话会议-线上交流
上市公司 接待人员姓名	公司董事、副总经理、财务总监夏茂青先生,公司副总经理、董事会
	秘书张海燕女士,公司证券及投资管理部经理万露露女士,证券事务
	代表陆明霞女士。
	一、公司董事、副总经理夏茂青先生向调研人员介绍公司的基本
	情况;
	二、 就关注问题进行交流; 1. 公司主要业务介绍?
	答:公司王安亚另介绍: 答:公司从事的主要业务是高端分析测量仪器制造、软件开发、
	系统集成及工程、运维服务和数据服务。产品和服务主要应用于环境
	监测、交通管理、气象观测等领域。客户主要为全国环境监测、公安
投资者关系	、交通、气象等政府部门、企业及科研单位等。公司在光学、电子及
活动主要	信息技术、精密机械制造等领域积累了五十余年的科研和生产经验,
内容介绍	是我国仪器仪表行业内具有较强自主创新能力的企业之一。
	2. 公司在卫星领域布局规划?
	答:公司在卫星领域暂无明确的布局规划,公司将持续关注国家
	相关政策与规划。
	3. 公司主要产品的市场占有率?环境监测主要竞争对手?
	答:公司在环境监测、交通管理、气象观测行业一直处于国内领
	先地位,产品和服务覆盖全国各省市。在环境监测领域,行业内主要
	上市公司包括蓝盾光电、聚光科技、先河环保、雪迪龙、力合科技等

4. 公司各业务部门销售及研发人员配置情况?

答:公司是科技创新型企业,客户主要是政府部门,公司目前研发人员占比在20%-30%,销售人员占比在15%左右。

5. 公司与东山精密业务是否有协同效应?

答: 东山精密的主营业务是印刷电路板、LED电子器件和通信设备研发、生产、销售等,与蓝盾光电主营业务不存在相关性。

6. 公司各业务订单结算的周期差异?

答:公司各业务订单的结算周期根据业务类型和项目大小而存在差异,仪器设备类的结算周期大多在2-3个月,系统集成及工程类的结算周期大多在6-12个月,运维服务类项目的结算周期则根据合同约定服务周期来确定。

7. 公司的核心竞争力?

答:公司是国家高新技术企业、国家创新型企业、国家技术创新示范企业、国家规划布局内重点软件企业、国家级专精特新"小巨人"企业、国家知识产权示范企业,拥有多个国家级研发平台,先后荣获国家科技进步二等奖4项。技术创新是公司发展的基石,公司采用原始创新、科研院所技术合作创新等多种创新路径,形成了强大的研发和创新能力。

8. 研发方面,公司与安光所等科研院所未来计划在哪些方面合作

答:安光所聚焦环境光学领域,拓展了很多细分方向,公司自设立之初就与安光所建立了长期的产学研合作关系;并通过发起设立子公司引进中科院团队开展产学研合作,通过股权关系达成深度战略合作。未来,公司将持续加大与国内外知名高校及科研院所的合作,不断提高公司技术开发水平,强化公司持续的自主开发和创新能力。

9. 公司与华为共建的智慧交通实验室目前研发成果以及应用场景?

答: "智慧视觉联合创新实验室"就基于路口雷视拟合全息感知数据进行路口的交通实时态势评估、交通信号实时感应控制进行了技术预研与研发,目前产品和技术正在逐步推向市场,主要应用于智能交通行业基于机器视觉技术的交通管控和交通优化领域。

10. 温室气体业务是否全面布局海陆空监测?

答:公司温室气体监测业务主要面向环境大气及气象探测领域。

11. 公司会不会测碳排放? 碳监测仪器的价格是多少?

答:公司产品线已覆盖碳监测领域相关分析仪器,包括城市监测站和企业排放污染源监测产品等。碳监测仪器根据因子配置、现场工

	况,价格具有较大差别。 12. 近几年交通以及气象业务营收增速较低的原因? 答: 受社会经济环境变化,行业竞争加剧,公司对交通管理及气象监测业务进行了发挥优势的差异化战略布局。 13. 环境监测业务的增速预期及业务发展规划 答: 公司近几年环境监测业务量相对平稳;环境保护涉及国计民生,符合国家持续稳定发展大局,随着国家宏观政策的出台,我国环境监测仪器行业仍将保持较高的速度增长。因此公司在环境监测领域将重点围绕环境大数据分析、污染来源解析与管控服务、生态监测、碳监测等场景,持续加大新技术和新产品研发力度,为客户提供更有针对性、先进的环境监测产品和解决方案。
附件清单 (如有)	无
日期	2024年1月12日