武汉市蓝电电子股份有限公司 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。

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

二、 投资者关系活动情况

活动时间: 2025年3月21日

活动地点:: 武汉市蓝电电子股份有限公司会议室&线上会议

参会单位及人员: 西部证券、中庚基金、正圆投资、同泰基金、长江证券、 北京珺洲、颐歌资产、东吴证券等机构(排名不分先后)

上市公司接待人员:董事会秘书王雅莉女士

三、 投资者关系活动主要内容

本次交流活动,以线下线上同步会议方式展开,董事会秘书先对公司基本情 况进行了介绍,并就投资者关心的问题进行了沟通与交流,主要问题及回复情况 如下:

1.2024年小功率设备收入下降的原因是什么,未来趋势如何?

回答:主要受下游新能源电池及材料行业新增产能投资放缓影响,电池测试设备市场需求下降,导致订单减少所致。从 2024 年下半年开始,电池及电池材料行业周期调整趋势有所减缓,目前小功率设备在手订单正常。

2. 公司 2025 年在费用控制方面有什么策略?

回答:研发费用方面:公司一直致力于电池测试技术的研发与创新,为增强公司的研发实力,公司不断扩大研发队伍,招聘研发人员,相应每年研发费用会有所增长。2025年度,公司每月会加强研发项目进度管理并建立研发考核激励机制:

销售费用方面和管理费用方面: 2025 年公司通过预算管理、流程优化、数据分析及绩效管理等措施加强销售费用和管理费用的管控,努力做到既能保证公司经营活动的有效性,又不会过度消耗资源。

3. 公司及子公司的税率情况如何?

回答: 1、公司自营出口货物享受出口退税率 13%; 2、公司销售自行开发生产的软件产品按 13%税率缴纳增值税后,对其增值税实际税负超过 3%的部分享受即征即退政策; 3、公司及子公司武汉励行公司同为高新技术企业,可享受企业所得税率为 15%的优惠; 4、子公司武汉励行公司为软件企业,可享受软件企业所得税两免三减半的优惠政策,2024年度享受第四年减半征收的优惠政策(与高新技术企业所得税优惠不可叠加享受)。

4. 公司不同功率设备的交付周期是多久?

回答:公司产品的交付周期根据产品类别在一个月到三个月不等。微小功率和小功率设备为常规设备,下单后 1 个月内可交付;大功率设备交付周期在 2 个月左右。

5. 销售人员增长是针对单一产品吗?

回答:公司销售人员增长是公司实施渠道精耕计划的销售战略调整,并不针对单一产品。公司目前建立了高校销售组、企业销售组、大客户销售组、外贸销售组及机动销售组,将原有的华北、华南、华东三个销售区域细化到了京津冀,华东、西北、东南、西南 5 个销售区域并配置相应销售人员,企业销售组细分到

了7个销售区域,客户服务开发及管理将更加精细化。

6. 公司客户较多,请问公司和老客户的粘性如何?如何进行账期管理?

回答:在老客户方面,因公司微小功率设备和小功率设备产品在稳定性、精度等方面具有一定竞争优势,具有较高的客户粘性;账期管理方面,公司建立了客户信用评级制度,根据客户类型、交易规模等因素制定了相应的信用政策并严格执行,应收账款回款情况较好。

7. 请问公司募投项目的进度如何?

回答:前期公司募投项目实施用地形状不规则,公司需对规划设计方案和施工计划进行反复论证、调整,因此在2024年3月19日,经董事会审议通过,将公司募投项目预计可投入使用时间调整为2026年6月30日,此议案在2024年4月10日召开的2023年年度股东大会上审议通过。截至目前,公司募投项目建设施工进展顺利。

武汉市蓝电电子股份有限公司 董事会 2025年3月24日