

证券代码：688011

证券简称：新光光电

哈尔滨新光光电科技股份有限公司

投资者关系活动记录表

投资者活动类型	<input type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 一对一沟通 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input type="checkbox"/> 分析师会议 <input checked="" type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 其他_____
来访单位及人员基本信息	广大投资者与公司通过网络进行文字互动交流
时间	2022年5月12日 14:00-16:30
地点	全景路演 (https://rs.p5w.net/html/132927.shtml)
上市公司参加人员	副董事长、副总经理、董事会秘书：王玉伟先生 财务总监：赵学平先生 证券事务代表：陈国兴先生
	<p>哈尔滨新光光电科技股份有限公司参加黑龙江省上市公司协会组织的“黑龙江省上市公司 2022 年投资者网上集体接待日活动暨业绩说明会”的活动介绍：</p> <p>一、主要内容</p> <ol style="list-style-type: none">1. 全景路演工作人员宣布活动正式开始；2. 黑龙江证监局领导、全景网领导分别致辞；3. 主题宣讲：如何看懂《上市公司投资者关系管理工作指引》；4. 投资者问答互动；5. 主持人宣布活动结束。 <p>二、交流互动</p> <ol style="list-style-type: none">1. 贵公司激光对抗器是否形成产品销售？主要销售地区在哪里？

活动主要内容介绍

在中东地区是否有销售？

答：2021 年度激光对抗产品实现收入 7,889,313.83 元，主要客户为总体单位，最终用户未知。公司当前激光对抗系统领域暂未形成军贸市场。

2. 贵公司在俄罗斯是否有产品销售？

答：您好！公司当前业务暂未向俄罗斯销售相关产品。

3. 对于业绩与股价下滑有什么对策？元宇宙方向有没有开发？军工研究方向有没有进展？民用品销售如何？对于未来有什么规划？

答：您好！2021 年度，公司受疫情影响，以及研发费用、管理费用、销售费用、信用减值损失金额增加等各种因素叠加，导致经营成果不达预期。2022 年，公司董事会将持续关注高科技武器装备发展新趋势，开拓创新、强化管理、突出重点、狠抓落实，不断在原有技术方向基础上进行科技创新，继续为国防和军队现代化建设做出新的更大贡献，我们也将认真听取各位朋友提出的意见与建议，稳步推进和完善公司经营管理中的各项工作，努力以优良的经营业绩回报广大投资者、回报社会！报告期内，公司坚持科技创新，巩固行业地位，在光学制导、模拟仿真、光电测试、激光对抗、其他应用领域开展了大量工作，实现军品收入 9,436 万元。2021 年，公司民品收入 4,107 万元，主要产品为森林防火产品及电力巡检产品。公司从事的主要业务、行业情况、核心竞争力、主要经营情况、经营计划等具体内容请您详看公司 2021 年年度报告第三节管理层讨论与分析。

4. 2021 年公司收入确认延后，业绩低迷，对 2022 年展望如何？

答：您好！国家十四五发展规划指出要加快国防和军队现代化，实现富国和强军相统一，我国军工行业迎来历史性的发展机遇，武器更新换代的要求不断提升使得高科技武器装备将迎来广阔发展空间，公司所处军工电子信息行业将保持一定的高景气度，2022 年，公司将继续在保持光学制导、模拟仿真等领域的领先优势方面发

力，不断在原有技术方向基础上进行科技创新，并在提升公司治理水平、做好战略发展规划、统筹谋划生产经营等方面积极部署，稳步推进和完善公司经营管理中的各项工作，努力以优良的经营业绩回报广大投资者。

5. 2022 年股权激励业绩目标有信心实现吗？

答：您好！2022 年，公司董事会将带领经营层克服困难、砥砺奋进，紧紧围绕军工电子信息行业发展动态开展各项经营管理工作，努力实现股权激励业绩目标。

6. 贵公司今年业绩有保障吗，一季度营收很少？

答：您好！随着公司所在区域本轮疫情防控工作取得了一定成效，公司当前各项经营活动正在有序进行，公司有信心完成年度既定目标任务。公司一季度实现营业收入 1,381 万元，一季度受国内疫情陆续出现反复，公司所在区域哈尔滨市疫情管控较为严格，且产品最终用户单位及所在地对人员出入管控升级，导致公司人员出差受限，项目调试受阻，产品无法按期验收，对经营业绩带来一定影响。

7. 董事长你好，看到公司发布产品如何如何的牛，甚是高兴，但是公司的主营业务始终未有增长，请问今年公司会有什么办法使业绩增长，公司进行回购已经开始了么？董监高有没有增持的意向？

答：您好！2022 年，公司将在光学制导、模拟仿真等领域保持原有核心竞争力的基础上进行科技创新，持续增强公司科创属性。公司将不断加大市场开拓力度，在继续深耕军工客户和总体单位的同时向各训练基地拓展业务，并在提升公司治理水平、做好战略发展规划、统筹谋划生产经营、加大人才引进力度、完善员工激励机制等方面积极部署，稳步推进和完善公司经营管理中的各项工作，努力以优良的经营业绩回报广大投资者。公司董监高基于对行业前景和公司未来发展的信心，以及对公司长期投资价值的认可，是否有增持意向以及公司回购事宜等，请您以公司公开披露的相关信息为准，请您及时关注公司在指定媒体披露的相关公告。

8. 请问公司的产品是否在类似毒刺和标枪这类单兵制导武器上装

备。

答：您好！公司作为军工涉密企业，要严格遵循相关法律法规及保密制度，您提出公司产品是否应用于类似毒刺防空制导武器和标枪反坦克制导武器上，涉及具体的武器装备型号公司无法给予回复，请您谅解！公司招股说明书及年度报告披露：公司的光学制导系统主要分为光学成像和非成像制导两种类型，成像制导类产品包括中波红外成像、长波红外成像、可见光成像制导及复合制导，非成像制导产品目前主要指激光半主动制导，根据客户的不同需要，公司研发并批量配套光学制导组件、装置和分系统。公司多项关键技术有效支撑了多个重点型号武器的研发、生产和装备。2021年，公司制导方向配合总体单位完成多个军贸和型号类新产品的方案论证、样机研制和产品交付，已开展的制导类项目任务平稳推进，已开展的外贸型电视制导类、低成本红外制导类和激光半主动制导产品随总体单位靶场飞试试验取得成功，光学制导类产品向批产方向不断推进。同时对光学制导类产品进行多个维度技术创新，提升了产品的性能，为提高武器系统的作用距离及打击精度起到了积极的推动作用。

9. 公司军工业务与高德红外下游同属红外领域，请问定位有何不同？

答：高德红外更专注红外热成像核心芯片等的研制、生产与销售，公司更专注高性能光机系统的研制、生产与销售。公司成像产品主要应用于重点型号武器的制导，双方配备的武器型号各不相同。

10. 请问公司军品业务订单周期一般多长？

答：由于高端信息化武器装备研制周期普遍较长，需要对相关技术有深刻的理解和扎实的技术积淀并通过持续的研发、创新，才能保证产品核心技术的自主可控，为此订单周期不确定。2021年，公司军用产品分为批产产品和研发产品，批产产品方面，军方型号产品研制需经过立项、方案论证、工程研制、设计定型与生产定型等阶段，从研制到实现销售的周期较长。研发产品方面，公司研发产品

因个性化需求高、指标参数要求严等因素，具体订单周期时间需根据相应项目而定。

11. 您提到公司有信心完成年度既定目标任务，能介绍一下这个目标任务是什么内容，是不是就是本年度股权激励里的经营目标？

答：您好！2022年，公司董事会将带领经营层克服困难、砥砺奋进，紧紧围绕军工电子信息行业发展动态开展各项经营管理工作，努力实现股权激励业绩目标。

12. 1、能否通俗易懂的讲解一下何为“像方扫描成像制导”？ 2、此起彼伏爆发的疫情影响了21年订单的执行，那么会否影响新订单的获取？ 3、公司收入规模尚小。何时能上一个台阶？哪些产品或业务能实现公司收入上台阶？

答：您好！1、当武器装备速度提高到一定值时，传统红外成像制导系统无法获取可用于识别与跟踪要求的高质量光学图像，像方扫描成像制导就是通过像空间的小范围扫描实现物空间的大视场成像，该技术解决了小空间、大搜索范围的成像制导设计、研制及工程化难题，保证了光学制导系统在高速条件下可获得满足识别与跟踪要求的高质量图像，从而保障武器装备的命中精度。2、近两年，面对疫情多次反复等不利因素，公司积极应对，不断完善产业布局，分别在西安、洛阳、南京成立了办事处，更加贴近市场，并借助西安、南京、洛阳等地高校、军工企业资源，助力公司招聘更优秀的技术人员，能够更好地配合总部进行产品研发；在北京分公司引入专家资源，并迅速开展科研和市场工作。未来发展中，疫情发展态势对经济社会的冲击以及对公司的影响，需根据实际情况具体分析，暂时无法预计。3、未来发展中，公司将在光学制导、模拟仿真等领域保持原有核心竞争力的基础上进行科技创新，持续增强公司科创属性，并将继续深耕军工客户和总体单位的同时向各训练基地拓展业务。其他应用领域中，公司在电力系统、森林防火等方面技术推广和产品研发方面深度探索基础上，同时积极寻求在农业、边海防、风电、太阳能发电、核电等行业进行业务领域拓展。公司

	将稳步推进和完善公司经营管理中的各项工作，努力以优良的经营业绩回报广大投资者。
附件清单(如有)	无
日期	2022年5月12日