武汉高德红外股份有限公司投资者关系活动记录表

编号: 20211027

投资者关系活动	□特定对象调研	□分析师会议
类别	□媒体采访	□业绩说明会
	□新闻发布会	□路演活动
	□现场参观	■电话会议
	□其他	
参与单位名称及	兴业证券、兴证全球基金	全、上投摩根基金、国泰基金、景顺长
人员姓名	城基金、长城基金、大成基金、博道基金、华富基金、华商基	
	金、东兴证券、方正证券、长江证券、天风证券、广东恒健投	
	资、望正资产、圆石投资、高毅资产、太平洋资产、汐泰投资	
	等机构及个人投资者(共	共计 167 人)
时间	2021年10月27日晚上	
地点	/	
上市公司接待人	董事长	黄 立
员姓名	副总经理兼董事会秘书	陈丽玲
	一、董事长黄立介绍公司战略发展逻辑和经营情况	
	公司在十年前就制氛	定了公司的发展战略:
	一是掌握核心技术	。在芯片方面公司从十几年前开始布
	局,目前已经拥有非制冷	》、碲镉汞和二类超晶格三条8英寸批
投资者关系活动	产线,三个领域都完成了	了自己的技术构建,全部实现了自主可
主要内容介绍	控且技术水平走在了世界	界前列。第一种是市场更熟悉的非制冷
	探测器,第二种是更高端	尚的碲镉汞制冷型探测器,公司是唯一
	能够生产碲镉汞制冷型探测器的民营企业,第三种是采用更高	
	端 更新技术的一类超点	晶格探测器,目前把产品做出来并且批
		时间水积墙, 口 时10/10/11时以 11/1/11 11/11

星等高端 J 用领域。公司前段时间做了非公开发行,目前非公 开发行项目进展顺利,大部分设备已经调试完毕,预计今年年 底能够实现全面投产,投产后的产能至少是原来的 5 倍,芯片 车间新设备水平也达到了世界先进。

二是构建了完整的高科技军工集团。公司组建了几十个科研室,不仅仅局限于光学、电子、机械等和红外有关,还包括激光,数据链,通讯,指挥控制,雷达,目标识别,人工智能,甚至在完整装备系统方面也有全套的研发能力和相关所有专业的研究室,构成了三层的架构,即从下面的芯片到几十个分系统,再到完整装备总体,这样就构成了一个完整的军工集团。

公司花费十年时间构建了三个一体化,技术上的一体化设计,行政上的一体化指挥,研发生产一体化。公司效率非常高,这也是我们在整个行业参与竞争并获得型号项目的核心优势。

三是完整装备系统总体。国防领域未来会是抗周期、高速发展的行业领域,国内完整装备系统领域存在较大缺口,总体产品具有量大、消耗型、技术创新能力高的特点,相关产品需要的技术门槛也很高。公司在成功中标成为国内某完整装备系统总体后,经过多年的努力在去年成功取得了完整装备系统总体科研生产资质,成为了首家也是唯一的取得装备总体资质的民营企业,目前某型完整装备系统总体进展顺利,按照机关单位要求走适应性定型流程。同时公司前期以第一名成绩中标的某重点项目进入第二阶段,该项目为公司获得的第二个国内完整装备系统总体项目。目前公司与机关单位签署了合同,按照要求对该项目进行优化设计、考核试验。同时公司根据项目后续进度,合理安排该完整装备系统总体产品的试验考核工作。在JM领域公司签订的订单近期会交付,计入当年的收入。

总的来说,公司处于一个具备良好发展前景、空间巨大的 行业,构建以芯片、分系统、完整装备系统总体三层架构为核 心的完整上下游产业链的高科技集团,一贯坚持创新、走国际 化道路。

二、2021年三季度报告业绩解读

2021年1-9月份公司实现营收24.4亿元,疫情产品仅几千万,在扣除疫情产品影响后,公司三季度收入和利润相比去年同期都增长了70%以上,可以看到公司在J品和民品两个方向的增长非常快。再融资项目完成后,芯片的产能将大幅提升,芯片公司高芯科技1-9月份实现了8.7亿营收,去年全年实现的是9.3个亿营收,可见公司红外芯片收入增长很快。今年的民品在没有疫情的情况下收入增长非常快,主要分布在观瞄类、工业测温及向行业头部企业供红外模组、芯片。

今年三季度单季度营收相比去年同期有一定的下滑,主要 是根据J品合同约定的交付周期,产品交付较少,没有在三季 度体现收入。

三、互动问答

1、JM订单会落实在今年的财务报表当中吗?

JM订单按照合同约定和收入确认原则,产品交付之后,就可以开始收入确认了,会体现在今年的财务报表。

2、轩辕的项目进展对未来业绩的贡献

这一款车是与某主流大型车企合作,在其新款的高端电动 乘用车进入前装,意义非凡,意味着国内对红外前装市场应用 及公司产品性能的认可。

3、三季度毛利率同比下滑16%的原因,公司当前在手订单 金额有多少?

三季度确认的收入规模是5.9亿,汉丹机电在单季度的营收占比比较高,汉丹机电的毛利率因为产品结构相比高德要低,所以单季度的综合毛利率会下降。汉丹机电作为非致命弹药和反恐弹药领域占比很大的企业,有非常不错的发展前景。

4、J品每个季度的收入占比,户外收入和销售策略

二季度和四季度交付的较多,按照以往年份来看基本是第

四季度最多。

户外收入去年几千万,截至目前民品户外收入有两亿左 右,大部分在海外,北美更多一些。公司介入这块市场较晚, 待新的生产线建立以后,自主可供的产线、大批量生产的成本 和响应速度优于其他企业。

销售策略: 1、经销商模式,和传统知名企业合作,包括 代工、贴牌、合作; 2、直销,构建自己的品牌,虽然量没有 第一种方式大,但是利润相对会高一些,未来会坚持两种销售 策略共同执行。

5、公司目前J品占比相对高一些,未来J民占比的走向

公司在十四五计划J品实现N倍增长,民品实现N平方的增长,也就是J品要大幅度增长,民品要更大幅度增长。公司在国内诸多重大项目里面处在头部位置,在整个行业里面构建了一个相对明显的优势,我们相信在十四五会是一个快速增长的阶段。民品今年与去年相比也是非常大的增长,我们希望J民品都能大幅增长,民品所占比重希望后续提升,这个调整从绝对数量来说都是增长,只是民品增长更大。

6、从报告期来看,红外产品和弹药产品收入多少

2021年1-9月份汉丹机电收入4.43亿元,红外产品是20亿元左右。

7、红外制导和微波制导的优缺点,两者是否存在替代

微波制导类似于导引头装小雷达, 红外是装红外热像仪, 大部分不具有替代关系。微波看的目标比较大, 分辨率没有红 外高, 优势是锁定大目标、实现远距离, 少部分目标有交集。 两种技术应用的领域不一样, 红外制导对小目标更精确的目 标, 比例来看, 红外导引头比微波导引头比例大, 特别是新的 项目。

8、公司三季度J品交付是否有延期,四季度交付节奏是否 有变化

	没有延期的情况,根据合同签署情况严格按照交付周期。		
	每年四季度是应该交付最多的,进度是按照合同约定的进度		
	来。		
	注:本次机构调研未发生未公开重大信息泄密情况。		
附件清单(如有)	无		
日期	2021年10月27日		