

证券代码：002414

证券简称：高德红外

武汉高德红外股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：20250429

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	线上参与公司高德红外 2024 年度网上业绩说明会的投资者
时间	2025 年 4 月 29 日（星期二）下午 15:00-17:00
地点	证券时报·e 公司 APP、网站
上市公司接待人员姓名	董事长：黄立先生 董事兼总经理：张燕女士 财务总监：黄轶芳先生 副总经理兼董事会秘书：陈丽玲女士 独立董事：张慧德女士
投资者关系活动主要内容介绍	公司通过“证券时报·e 公司 APP、网站”举办 2024 年度网上业绩说明会，与广大投资者进行沟通，主要内容如下： 1、年报显示毛利率有所波动，公司这边能否解释原因？公司未来会如何稳定或提升毛利率水平？ 回复：您好，公司主营业务的综合毛利率较去年同期减少 2.44%，变动处于正常范围，减少的主要原因是售价及原材料价格波动。谢谢关注！ 2、想问一下，公司在高研发投入与短期盈利是如何平衡的，有何策略吗？

	回复：你好，技术创新是公司发展的核心竞争力，公司将继续加大研发投入，专注红外核心器件的科研创新，通过与高校、科研院所及产业链伙伴的深度合作，构建红外“芯”平台战略，通过不同行业、企业间优势互补、资源共享，推动红外技术的规模化、多样化、普及化和消费化，共同打造红外生态圈，同时强化技术创新、产业创新、管理创新及商业模式创新，持续优化提升公司经营结构。谢谢关注！ 3、现金流状况是否支持当前扩产计划？未来是否有再融资需求？ 回复：您好，公司财务状况良好，现金流可支持公司当前各项经营发展业务所需。谢谢关注！ 4、请问公司，在 AI 与红外融合领域（如智能识别算法）是有怎样的突破？是否已落地到具体产品？ 回复：您好，公司依托在红外全产业链和人工智能算法领域的技术优势，经过多年产品研发和创新，在众多业务领域内已逐渐规模化量产，谢谢关注！ 5、想问一下，公司在民用市场（如电力、医疗、车载）的拓展情况？哪个领域增长最快？ 回复：您好，公司秉持全球化战略视野，以市场需求为导向，持续推进产品创新、营销升级、智能制造与全球化布局的深度融合。在全球化战略实施方面，公司通过多品牌战略与精准营销，品牌影响力进一步提升，国内市场重点项目稳步推进，国际市场份额取得积极进展。在生产制造板块，公司加速数字化转型，智能工厂建设取得阶段性成果，从而进一步提升了运营效率和市场竞争力。谢谢关注！ 6、如何看待低端红外市场的价格竞争？公司如何保持差异化优势？
--	---

	回复：您好，公司持续研发投入，进一步加大成本控制，扩大探测器产能，摊薄固定成本，在低端市场保持价格灵活性。谢谢关注！ 7、公司海外业务占比是否提升？主要面临哪些地缘政治或贸易壁垒？ 回复：您好，公司重视海外业务拓展，围绕全球化战略推进品牌升级，通过多品牌布局精准覆盖不同区域和细分市场，增强品牌竞争力，产品在全球多个国家和地区获得高度认可。谢谢关注！ 8、公司与大疆、海康威视等企业在民用领域的竞争策略是什么？ 回复：您好，公司通过技术稀缺性和行业深度绑定，在民用领域构建“小而美”的壁垒，而非与巨头在通用市场硬碰硬。未来需持续挖掘红外技术的增量场景，以技术升级对抗价格战，核心是通过技术差异化、垂直行业深耕来避开同质化价格战，同时抢占高附加值市场。谢谢关注！ 9、方便问一下，军工订单的交付周期和账款回收情况如何？是否存在订单延迟风险？ 回复：您好，公司的订单交付严格按照合同约定执行并重视账款回收，2024 年整体回款状况良好，较 2023 年有所改善。谢谢关注！ 10、武汉基地的产能利用率如何？未来是否有新建产线计划？ 回复：您好，公司东二产业园集团总部大楼正式启用，工研院产业园项目一期建设已经竣工验收。在新火工区生产建设方面，一期二期项目均已全部完工并通过验收，顺利投入生产。随着新火工区的建成投产，公司非致命弹药及信息化弹药的产能得到进一步释放，为公
--	--

	司完整装备系统总体的批量生产提供了有力保障。谢谢关注！ 11、关键原材料（如探测器芯片）的供应链是否稳定？国产替代比例如何？ 回复：您好，公司关键原材料的供应链保持稳定，国产化替代比例较高且稳步推进中。谢谢关注！ 12、公司提出“红外+”战略，未来3年将优先布局哪些新场景？（如自动驾驶、光伏检测等）？ 回复：您好，面对全球格局的深刻演变，公司积极融入国家战略导向，在“加速培育新质生产力，构建现代化产业体系”的战略框架下，坚持创新驱动，凭借自身全产业链布局优势，持续将前瞻性的高科技技术转化为实际生产力并广泛应用，不断推进红外热成像技术在国防领域、民用领域的突破式协同发展。 公司秉持全球化战略视野，以市场需求为导向，持续推进产品创新、营销升级、智能制造与全球化布局的深度融合。在全球化战略实施方面，公司通过多品牌战略与精准营销，品牌影响力进一步提升，国内市场重点项目稳步推进，国际市场份额取得积极进展。在生产制造板块，公司加速数字化转型，智能工厂建设取得阶段性成果，从而进一步提升了运营效率和市场竞争力。谢谢关注！ 13、公司未来是否有并购或合作计划以补充技术或市场短板？重点关注哪些领域？ 回复：您好，公司在条件具备的情况下，将会向产业链上下游及相关行业进行延伸，通过收购兼并等方式获得优质资产、实现有效扩张、创新资源共享等，促进主营业务的快速发展。谢谢关注！ 14、ESG 方面，公司在减少生产能耗和碳足迹上有
--	---

	何具体措施？ 回复：您好，公司的 ESG 措施聚焦于芯片生产降耗和材料循环利用，结合 IDM 模式实现全流程控制，其特色在于将军工技术的高标准转化为民用产线的节能优化，并通过红外技术赋能其他行业减排。未来需在绿电比例和供应链碳管理上对标国际领先企业。谢谢关注！ 15、2024 年分红政策是否会有调整？如何平衡股东回报与未来发展资金需求？ 回复：您好，公司已制定了《未来三年（2024-2026 年）股东回报规划》，公司在符合上市公司分红制度和公司章程的要求后积极制定分红方案以回报股东。谢谢关注！ 16、想问一下黄总，你们子公司轩辕智驾已与多家车企达成合作，车载红外技术的市场渗透率目标是多少？在智能驾驶领域的竞争优势如何？ 回复：您好，在自动驾驶领域，依托公司在红外全产业链和人工智能算法领域的技术优势，经过多年产品研发和创新，公司在全国范围内率先实现规模化量产。公司与多个车企达成战略合作签约，打开双方全面深入合作新局面，已获东风猛士、东风越野车、吉利极氪、Robotaxi 前装项目定点，全力加速推进与国内头部车企及全球自动驾驶公司新进项目的落地，红外感知智驾系统助力吉利 LEVC 豪华纯电 MPVL380 全球量产上市。谢谢关注！ 17、公司应收账款坏账计提达 1.53 亿元，长账龄回款情况恶化。如何优化客户信用管理并加速回款？是否考虑调整信用政策？ 回复：您好，公司应收账款的客户构成主要包括政府用户、国有科研院所等，公司对该类客户的应收账款
--	---

	合计占比约为 70%左右，该等客户实力雄厚、信用等级高，拖欠货款的情况极少发生，绝大多数的货款都能够及时地收回。谢谢关注！ 18、你好，看到公司 2024 年第四季度单季亏损超 4 亿元，远超前三季度盈利总和，是否与军品审价价格大幅下调直接相关？未来会有类似风险吗？ 回复：您好，报告期内公司因部分型号项目类产品价格下调及合同订单采购计划延期等因素，型号项目类产品收入较上年同期下降，对利润实现产生较大影响。谢谢关注！
附件清单（如有）	无
日期	2025 年 4 月 29 日