

证券代码：002214

证券简称：大立科技

浙江大立科技股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：20200731

投资者关系活动类别	<input type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input type="checkbox"/> 现场参观 <input checked="" type="checkbox"/> 其他（电话会议）	<input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 路演活动
参与单位名称及人员姓名	海通证券 群益证券投资信托 上海仙湖投资管理 泉汐投资 上海森锦投资管理 绍兴精富资产管理 华宝信托 建信保险资产管理 上投摩根基金管理 南华基金管理 浙江巴沃睿德资管 广州金控投资 东吴基金管理 方正富邦基金管理 上海晟盟资产管理 中国国际金融 华富基金管理 中融国际信托 信迹投资 名禹资产 华泰证券(上海)资管 中信证券资产管理部 诺德基金管理 国泰证券投资信托 榜样欧奈尔港股通 等机构和个人投资者（共计 47 人）	
时间	2020 年 7 月 31 日	
地点	电话会议	
上市公司接待人员姓名	董事会秘书 范 奇	
投资者关系活动主要内容介绍	<p>一、由范奇先生对公司近况进行了解读：</p> <p>2020 年一季度，营收 3.05 亿元，净利润 1.15 亿；预告 2020 年上半年 2.8 亿-3.3 亿净利润，同比增长约 400%。</p> <p>1、报告期正值新型冠状病毒疫情持续爆发，公司作为工信部疫情防控重点物资生产企业，疫情期间一直持续“零库存”满负荷生产，在国内、国外两个市场均已实现供货超万台，使</p>	

用公司完全自主知识产权非制冷红外焦平面探测器的热成像整机产品性能已达到欧美发达国家质量标准，产品受到国外客户的高度认可。

2、二季度开始，公司除优先保障防疫需求供应外，还按时完成军品、电力等其他行业的产品交付，6月份开始，重点保障军品交付，下半年将重点保障其他民品交付。

3、在民品领域，红外用途逐步广泛，主要应用领域包括电力监测、森林防火监控及体温监测等，总体来说还是以政府或类政府采购为主。随着红外成像产品成本及价格降低，正在培育运动狩猎、辅助驾驶等消费端的应用。同时，国际民用红外热成像仪行业将迎来市场需求的快速增长期，未来必将有更多新兴市场需求成为红外成像市场新的增长极。

另外，近年来公司投入大量资源重点培育巡检机器人产业，目前已初见成效，客户服务内容逐步多元化。公司立足于电力行业的传统优势，2018年开始向无人值守的大型变电站供货，发展情况一直较好；2019年实现了在地铁、高铁等轨道交通领域的拓展；2020年公司还成功拓展巡检机器人在IDC数据机房的应用，项目起点高、进度快，现正顺利推进。巡检机器人的广阔市场，将成为公司新的业绩增长点。

4、在军品领域，公司得益于军改落地后的军品恢复性采购和其他项目的按期定型采购相叠加，使近两年的军品业务收入都保持了大幅增长。近年来我国红外热像仪军事领域应用处于快速提升阶段，制导武器、大型高新装备平台和单兵等都对红外装备提出了需求，公司军品科研项目保持持续增长，军品科研项目的储备为公司在军品市场的可持续发展提供了有力保障。

5、新业务领域。公司于今年6月份完成了对北京航宇智通的收购。该公司自成立以来定位于军品配套研制领域，是一家主要从事光电探测与制导设备的企业，拥有完整军工业务资

质。该公司虽然目前处于创业初期，但主营业务突出，技术实力强，研发团队以博士、硕士为骨干。在产品序列方面与公司有高度相关性，后续将与公司现有红外热像仪系列产品进行整合，有效提升公司在军品红外热像仪领域的产品竞争力和其市场份额。

更重要的是，航宇智通团队对机载光电吊舱系列产品有着深厚的技术积累和项目经验，该产品是公司军品产业升级的重要方向，将使公司在机载装备领域由目前的核心部件供应商升级为分系统供应商，大幅提升公司军品业务的发展空间。机载光电吊舱是现代作战飞机拓展对地攻击能力的标准配置，只有美、法等少数发达国家具有研发生产能力，该产品市场空间巨大。

二、互动交流：

1. 问：市场上已有公司完成了 $10\ \mu\text{m}$ 像元非制冷焦平面产品的研发，该产品将有望对行业对手进行降维打击。请问公司怎么看？

答：该说法并不客观。红外探测器和可见光的 CMOS 器件，发展有相同也有不同。相同点是，都同属于光电器件，发展方向都是不断提高分辨率和不断降低价格。从分辨率来说，提高分辨率始终是光电成像器件的重要发展方向，更大面阵的探测器可提供更细腻的图像，满足高分辨、大视场的应用需求。从价格来说，10 年前完全依赖进口，探测器售价在万元级，通过国产化价格降到了千元级，而为打开消费市场，目标是降到百元级，这也就是各家积极发展晶圆级封装探测器的原因。不同点是，可见光的能量强，而红外光的能量由于在空气中的大幅衰减，必须充分考虑像元的不断缩小，直接导致单个像元吸收红外能量能力的减弱，如无法有效吸收能量会导致图像变差，制约应用场景，所以并不能把降低像元作为单一发展途径。

2. 问：防疫需求趋势如何判断？

答：防疫需求的长期趋势肯定是下行的，下半年不可能像上半年那样突击式爆发增长。这次疫情对红外产业最大的利好是增强了人们对红外设备的认知度和下游应用领域的潜在机会，帮助公司做了推广。另外从前期的销售客户的情况来看，包括工信部领导在新闻发布会上所说，全国大概 6 万套的预期，实际这个预测主要还是与政府相关的指定场所的需求，包括机关、机场、火车站等这类公共场所，而很多学校、写字楼和企业的需求，是没有包含在政府的相关统计中的，从目前的订单来看，也验证了这个判断，因此我们预测整个防疫市场的需求是个长期持续、稳定增长的过程。

3. 问：公司与竞争对手相比的竞争优势？

答：公司依托在红外芯片领域研制及产业化能力的突破，不断提升公司在红外行业的核心竞争力，各类型产品在国内外市场竞争中逐渐显示出技术和成本优势。与国际竞争对手相比，公司的竞争优势主要体现在较高的性能价格比和及时有效的售后服务；与国内竞争对手相比，公司拥有包括核心芯片研发制造在内的完整产业链布局、持续的自主创新研发能力以及多年攻关的项目积累，辅以覆盖全国的市场营销及售后支持网络，有能力为客户提供优质的产品与专业的技术服务。

4. 问：非晶硅与氧化钒相比有何竞争优势？

答：公司拥有国内唯一的非晶硅非制冷红外探测器生产线，国内友商大多选择了氧化钒技术路线。非晶硅较氧化钒有三个明显优势，首先，是热响应时间只有氧化钒时间的一半，特别适合主要针对一些运动物体，比如说快速移动的车流和导弹的导引头等；其次是工艺兼容性好，便于找相关的代工厂家，也不会对生产线进行沾污，代工成本比较低。第三由于均匀性更好，可以往大面阵上发展，公司在 2019 年已推出了业内第一款 600 万像素的探测器，是目前公开发布的最大面阵非制冷红外探测器，而市场上的技术水平普遍在 100 万像素左右。200

	<p>万像素以上的超大面阵非制冷红外探测器因其突出的性价比和高可靠性，在某些应用场合具有取代低像素制冷型红外探测器的能力。</p> <p>注：本次机构调研未发生未公开重大信息泄密情况。</p>
附件清单(如有)	无
日期	2020年7月31日