

证券代码：002236

证券简称：大华股份

## 浙江大华技术股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：2019-9-10

投资者关系 活动类别	<input checked="" type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input type="checkbox"/> 路演活动 <input type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 其他（____）			
参与单位名称 及人员姓名	华夏基金	李明斯	Kenrich Partners	Jacob Koh
	易方达基金	蔡荣成	金信基金	江磊
	景林资产	徐伟	湖南三湘银行	罗帆
	鹏山资管	杨明韬、朱晋	弢盛资产	朱悦如
	Wellington Management	Yang LIU	永安国富	叶斌
	建信保险资管	韩笑	AROHI Asset Management	Vivien Cao
	Cyber Atlas Cap	Kun Ye	才华资本	石林
	易方达基金	蔡荣成		
时 间	2019年9月10日、9月12日			
地 点	公司会议室			
上市公司接待 人员姓名	吴坚、李思睿、凌琳			
投资者关系活动 主要内容介绍	<p><b>1、公司上半年海外营收增速放缓，主要原因是什么？</b></p> <p>答：海外业务上半年实现营业收入 37.19 亿元，同比增长 8.14%，上半年海外毛利率 45.92%，同比提升 9.26%，毛利率在海外市场有明显改善。由于贸易战的影响以及强势美元下的新兴市场汇率波动等多重因素叠加影响，海外业务的增长有所放缓，各区域各国的情况差异较大，有的区域保持了较高的销售收入增速，部分区域也有出现负增长的情况。公司拓展海外市场的决心没有改变，会更加关注高质量客户合作及风险控制，加强库存和回款管理，持续不断优化组织结构，提升人均效率和单兵作战能力，公司将继续通过培育国际化的营销管理团队、建设本地化的营销和服务中心，逐步提升</p>			

海外本地化运营的业务能力。

**2、公司看好 B 端业务的增长空间，要面向企业提供融入业务、降本增效的一些解决方案，目前进展如何？哪些细分行业推进得比较好？公司认为 G 端和 B 端哪个增速会更高？**

答：随着算法、芯片等技术的不断发展进步，我们看到视频在 B 端市场的应用中，越来越多地成为物联网的一个感知入口，而不仅仅局限在传统安防领域，比如今年市场话题度比较高的高空抛物、明厨亮灶、垃圾分类监测等解决方案，都是随着社会发展和技术进步不断涌现的 B 端新兴应用。

公司在过去的半年中，对近 3000 家中国各行各业头部企业做了深入的业务痛点、管理痛点沟通，很大程度上完善了我们的 B 端整体解决方案能力，可以真正帮助企业实现降本增效。从目前的业务推进来情况看，公司在制造企业、地产、物流领域进步很大。从目前的市场需求看，我们认为未来 5 年 B 端市场大有潜力可控。

**3、公司提到要提升面向场景解决方案的核心能力建设，具体措施有哪些？**

答：公司正在向视频物联解决方案转型，研发需要实现体系化的调整和匹配。视频物联网，需要解决在端侧感知数据的获取、在物联网云上完成感知数据采集、数据分析处理、存储和应用，同时将人工智能加载到各个环节实现智能业务，这就需要有一个系统架构来实现全网分层分级的计算调度、网络调度、资源部署、业务应用加载等。目前公司根据对行业的理解和多年的积累，已形成完整的视频物联的系统架构，包括物联感知、IaaS、PaaS、SaaS 分层高效协同，从硬件到平台软件的解决方案应用，以及各层面开放合作的需求。未来，随着业务的拓展以及行业个性化的需求，会不断在现有系统架构上做优化和完善，不断提升开放性，满足生态合作的需求。

公司的云、大数据和行业软件从起步就向大规模并发能力、数据整合协同方向发展，同时在基础公共能力方面很扎实，未来随着人员投入的不断加大，尤其是优秀人才的成长，整体综合能力将具有很强的竞争力。未来的竞争会更注重对行业的理解和客户界面的服务，公司将始终以客户为中心，持

续贴近价值客户，建立面向解决方案的综合竞争力。

**4、公司在 AI 领域的投入方向和进展如何？对 AI 应用大规模普及的时间点判断？**

答：未来公司将会把人工智能和软件平台当成两大战略方向，在 AI 领域持续加大投入，已建成完善的从算法到智能产品到智能业务的应用落地，尤其是算法到智能产品的加载，可以实现跨平台，全系列产品的快速部署。当前视频数据占到数据总量的 80%以上，对视频数据还可以进行深入挖掘，人工智能需要大数据相结合，面向客户需求的智能解决方案才能创造真正的价值。大华很多案例的成功，如平安城市，智慧金融，智能交通，新零售等，正是利用智能解决方案的应用，切实帮助客户提升管理效率和质量，比如公司在中国银行的 5G 无人银行建设案例中，里面的相机全部智能化，所有交易都是自动完成的，柜台人员将主要面向大客户营销方面，相信未来很多银行网点基础业务都将通过智能相机完成。随着智能应用持续落地以及客户价值的体现，AI 算法、设备集群的加载将根据不同的行业有序展开，智能解决方案将加速普及。

**5、公司如何看待华为等大型企业加入对行业竞争格局带来的变化？未来在战略合作方面是否会有一些布局？**

答：华为、BAT 等大型企业入局，凭借其技术优势和品牌效应确实对传统安防产业的玩家带来了一定竞争。但是，我们同时也看到，这些企业还为安防产业带来了新的技术、新的模式，也在与传统安防企业一起，推动着整个产业的变革。我们认为这些竞争总体都是良性的，是对产业有益的，使整个产业继续保持旺盛的生命力。同时通过碰撞，促进行业进行技术融合与升级，并从业务、用户、商业模式等方面发展新思路，创造商业新价值。同时，视频物联的应用十分广泛，市场空间够大，大家都是开放的态度在合作；公司的发展，更多还是取决于自身的能力，是否能切实满足客户需求，为客户创造价值。公司愿意在跨界浪潮中不断向同行学习，实现自我进化。同时，练好内功，持续深耕行业，发挥对行业的理解深刻、过硬的产品和服务以及提前布局等先发优势，巩固自身的核心竞争力。

	面向未来，公司将抱着开放、合作的心态，与各行各业的应用厂家通力合作，持续丰富合作生态，为客户创造价值，与合作伙伴共生互赢。
附件清单	无
日期	2019年9月10日、9月12日