

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：2018-12-10

| | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
|---------------------------|---|------|-----|--|------|----------------------------|--|--|----------------|----------------------|--|--|------|------------------------------|--|--|------|-----|------|-----|
| <p>投资者关系 活动类别</p> | <p> <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（____） </p> | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| <p>参与单位名称及 人员姓名</p> | <table border="1" style="width:100%; border-collapse: collapse;"> <tr> <td style="width:30%;">行健资管</td> <td colspan="3">Daniel Poon 、 Matthew Iong</td> </tr> <tr> <td>buenavistafund</td> <td colspan="3">Eric Chan 、 Mandy Li</td> </tr> <tr> <td>野村证券</td> <td colspan="3">Donnie、 Aaron Jeng、 Anne Lee</td> </tr> <tr> <td>广发基金</td> <td>观富钦</td> <td>申万宏源</td> <td>施鑫展</td> </tr> </table> | | | | 行健资管 | Daniel Poon 、 Matthew Iong | | | buenavistafund | Eric Chan 、 Mandy Li | | | 野村证券 | Donnie、 Aaron Jeng、 Anne Lee | | | 广发基金 | 观富钦 | 申万宏源 | 施鑫展 |
| 行健资管 | Daniel Poon 、 Matthew Iong | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| buenavistafund | Eric Chan 、 Mandy Li | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| 野村证券 | Donnie、 Aaron Jeng、 Anne Lee | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| 广发基金 | 观富钦 | 申万宏源 | 施鑫展 | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| <p>时 间</p> | <p>2018 年 12 月 10 日-12 月 12 日</p> | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| <p>地 点</p> | <p>公司会议室</p> | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| <p>上市公司接待 人员姓名</p> | <p>凌琳、李思睿</p> | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| <p>投资者关系活动 主要内容介绍</p> | <p>1. 公司今年提出“HOC 城市之心”战略，强调为客户提供价值，能否举例具体讲讲在某一个行业的应用和落地情况？</p> <p>“HOC 城市之心”是以“全感知、全智能、全计算、全生态”为能力支撑的智慧城市发展引擎,实现面向城市级、行业级和民用级构建“1 个平台、2 个中心、N 类应用”（1+2+N）的新型智慧城市架构，未来公司所有的解决方案和业务体系，都将围绕“1+2+N”架构来健全和提升整体方案的能力。</p> <p>公司去年为杭州江干公安打造了基于“大华 HOC 智慧警务”架构系统，以物联多维感知、大数据、云计算、人工智能等技术为支撑，以“清流”智能实战平台为载体，通过 5000 个场景分析、建立 46 个实战应用模型，推动了警务工作由被动向主动、粗放向精细、盲目向精准、离线向在线的转变，逐步实现警务工作的预测、预警、预防。警情方面，2017 年全区有效警情较 2015 年，下降 18%，今年以来有效警情同比再下降 3.4%；</p> | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |

案情方面，2017 年全区侵财案件较 2015 年，下降 66.1%。全面提升了公安信息化实战应用水平和工作效率。

2. 公司对明年行业的景气度判断如何？行业未来的成长空间有多大？

今年以来，宏观经济面临多重压力，国内去杠杆、贸易冲突、汇率波动等，确实对行业短期内造成一些扰动。公司的发展定位是以视频为核心的智慧物联解决方案提供商和运营服务商，我们认为行业空间已经从原来的三四百亿美元的传统视频监控市场，在向以视频为核心的物联网领域延伸。参考如 IHS 等研究机构报告的数据显示：未来几年以视频为核心的物联网的市场空间会达到七千亿美元甚至是上万亿美元。

对公司目前而言，最为重要的首先是能在这个发展过程中能够持续提升和加强自身能力，包括对行业和技术趋势的洞察能力，确立好大华自己的业务边界，把握住市场机会；其次，在一个上万亿的市场中，一个企业对商业和技术生态的整合能力以及建设能力也非常重要，需要建立和整合一个合作生态圈。对公司来说，未来的发展空间，并不单单是取决于行业的景气度，更取决于我们的能力。

3. 如何看待华为、阿里、Face++等厂商进入这个行业，给竞争格局带来的影响？

随着视频监控向视频物联网方向延伸，行业的天花板也在不断打开，视频物联网的市场规模非常大。正是因为看好行业发展的市场空间，对于其他大型企业也具有一定吸引力，而不同的公司发展战略和竞争优势也是不同的。大华有自己的业务战略和业务边界，所以能够去跟很多企业开展战略上的合作，我们对于合作的态度是非常开放和包容的，希望未来能打造一个合作生态圈。大华在行业中的核心优势在于：

①解决方案的完整性：公司为每一个层级的用户都能提供端到端的完整的解决方案，产品线齐全，仅摄像头品类就达到数千个；

②完善的销售网络：公司在国内基本实现了地级市全覆盖，合作伙伴和分销商已将销售渠道下沉到县乡村，公司在境外已设立了 42 个分支机

| | |
|----------------------|---|
| | <p>构，解决方案和产品覆盖全球 180 多个国家和地区。</p> <p>③研发持续保持高投入：公司始终走在行业技术发展的前沿以满足客户不断变化的需求，围绕人工智能、大数据与云计算、芯片等面向未来的核心技术，增强研发能力和加快技术商业化应用。</p> <p>我们认为，优秀大型企业的加入是推动行业发展最好的方式之一。在市场良性发展的过程中，竞争在所难免，会带来一定压力，但大华基于公司在技术创新、行业经验、客户布局等方面的领先优势，致力于打造以智慧物联信息服务为核心的视频生态系统，注重在产业链上下游开展生态合作。</p> <p>4. 公司智能化产品的渗透率如何？目前主要采购哪些厂商的芯片？目前是否可以实现芯片国产化替代？</p> <p>智能化产品处于开始普及阶段，随着公司全系列智能化产品和各行业智能化解决方案的发布，智能化产品已经在各行各业开始有应用。我们认为智能化是融合在整个解决方案中的，渗透率方面，暂时没有以这个口径统计的量化数据，但是下半年已经看到明显的渗透率提升的趋势。</p> <p>公司目前使用的核心芯片既有自主研发设计的，也有一部分外购，公司与业内的主流芯片公司都会保持良好的合作关系。随着国内芯片厂商技术的快速进步，国产化芯片的不断推出，在性能和价格上更具竞争优势，可以加速 AI 产品的迭代，加快智能化产品的普及速度。</p> |
| <p>汇率附件清单</p> | <p>无</p> |
| <p>日期</p> | <p>2018 年 12 月 10 日-12 月 12 日</p> |