

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：2019-1-30

<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 checked="" type="checkbox"/>其他（<u>电话会议</u>） </p>	
<p>参与单位名称及 人员姓名</p>	<p>Keywise Capital</p>	<p>Karen Zhang、Michael Jiang</p>
	<p>Stone Forest</p>	<p>Rob Li</p>
	<p>交银施罗德</p>	<p>王少成、陈孜铎、邱华、楼慧源、田彧龙、王青雷、杨浩、刘鹏、王崇、范煜、陈俊华、黄强、何帅、周中、高扬</p>
	<p>嘉实基金</p>	<p>陈岚、王丹、胡宇飞、王贵重</p>
	<p>国泰君安</p>	<p>王聪、张阳</p>
	<p>泊通投资</p>	<p>田野</p>
	<p>光证资管</p>	<p>孟巍</p>
	<p>海富通</p>	<p>杨宁嘉</p>
	<p>华创证券</p>	<p>张弛</p>
	<p>景林资产</p>	<p>徐伟</p>
	<p>民生证券</p>	<p>王达婷</p>
	<p>上投摩根</p>	<p>黄进</p>
	<p>易鑫安资产</p>	<p>李俊</p>
	<p>元葵资产</p>	<p>范院勤</p>
<p>时 间</p>	<p>2019年1月29日、1月30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>李柯、楼琼宇、凌琳、李思睿</p>	
<p>投资者关系活动 主要内容介绍</p>	<p> 1. 公司看市场现在是否有回暖迹象了？ 答：市场是否回暖我们认为需要从两个角度辩证地去看：一方面传统视频监控产业并没有发生大的变化，增速和空间相对比较稳定；另一方面视频物联领域的边界在不断地扩大，视频对业务运营的价值也在不断凸显。公司以往所注重的公安行业、政府行业，目前都面临数字化与智能化转型，如何去做数字城市、数字经济，这些都需要在产业边界变大了之后， </p>	

重新去思考自己的能力建设边界在哪里。行业回暖同时也是周期性的规律问题，目前我们看到还没有这么快。去年国家的一系列举措，长期来看是有助于经济发展的，一门心思做实业，这才是一个企业应该做的事情，实业的发展需要大家沉下心去。海外市场的问题在于中美贸易带来的不确定性，确实会对一些市场造成影响，但海外市场的大逻辑还是没变，公司以前涉足的领域还是很小的，还有很多市场可以去开拓，后续是如何去做的问题。当然对于不同的区域，公司的战略会有所不同及取舍。

2. 产业边界在变大，哪些细分子行业的需求和附加值会比较大，增速比较快，未来会不会只聚焦几个行业？

答：公司的目标是成为全球领先的以视频为核心的智慧物联解决方案提供商和运营服务商，在视频物联这个非常大的市场空间领域，全球能排到前五的那就是一个伟大的企业了，因此我们要强调的是怎样去看待这个市场。

首先，公司要判断自己的业务能力和边界在哪里：公司是以视频为核心，在视频的感知和处理方面是强项，那么只要是视频能够对行业的应用场景带来明显改变和提升的行业，我们就一定要融入到它的业务运营里去，要懂得它的业务逻辑，体现我们的差异化。公司要先做好属于自己的业务，至于中间的管道跟谁合作都可以，大家可以一起把蛋糕做大；同样，云方面也是这样的逻辑，一个城市云当中有不同的行业，不同的行业云里又会分省市级、区县级，市场空间很大。大华一直提“全生态”，是因为公司对合作都是抱着开放和包容的态度，希望能打造以智慧物联信息服务为核心的视频生态圈。而最为关键的是公司自身的业务能力能够实现闭环，比如杭州江干区的智慧警务项目，大华也是和很多合作伙伴一起去做。

3. 公司在产业链分工中的定位？对开放的定义？

答：首先，还是要讲自身的业务边界，大华在产业里前后端和云的处理能力都有，视频解决方案可以做到闭环，所以在任何场景都可以去操作，同时在一些市场和业务中，公司要有核心控制点，所以可以和合作伙伴去谈不同的合作模式。公司要的是总量的最大，而不是某一个点的最大，大

华是开放的，所以市场上的厂商都愿意和我们合作。大华的开放是全生态的开放，同时会有自己的业务边界，行业第二的位置也是我们的优势，因为大家都在找合作伙伴去做业务闭环，业务合作不是一刀切的，在不同的业务中大家的分工都是可以去谈的。

4. 公司做解决方案的转型，与其他厂商相比，优势在哪里？

答：解决方案是分层级的，公司希望建立起自己的解决方案体系，将业务场景和痛点研究到极致，形成自身的合作优势。市场是打出来的，自己要有实力，在细分领域有足够的专业能力，才能在业务合作重合领域中建立自己的谈判优势和基础。极致的解决方案是可以做商业咨询的，这才是真正的解决方案，人工智能不是人脸识别也不是单纯的智能产品，而是业务智能，是需要专业的业务模型做支撑的。举例来说，公司去年为杭州江干公安打造的基于“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，通过信息化手段获取最实时、最鲜活、最真实的数据信息，并进行精准的计算运用，使各项勤务部署更加科学，警力投放更加精准，治安掌控更加有力，保证了民警在正确的时间做准确的事情，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%，2018 年有效警情同比再下降 3.4%；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。

5. 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？

答：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。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

	<p>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>
汇率附件清单	无
日期	2019年1月29日、1月30日