

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：2019-5-9

<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 checked="" type="checkbox"/>现场参观 <input checked="" type="checkbox"/>其他（电话会议） </p>			
<p>参与单位名称及 人员姓名</p>	WISAYAH	Arshad Ashraf	UG Fund	Eugene
	中金公司	杨俊杰	东证资管	李竞
	海富通基金	高峥、陆怡雯	天弘基金	王林
	信诚基金	王睿	长盛基金	张磊
	招商基金	贾仁栋	华夏基金	孙艺峻
	民生加银基金	朱辰喆	泓澄投资	张一然
	国金证券	樊志远	汇丰银行	周正峰、李晨
	瑞银资产	叶戎	博时基金	陈鹏扬、赵易
	景林资产	蒋彤、徐伟	泰康资产	刘旭
	汇丰资产管理	万玲艳	统一投信	吴昱璁
	元大投信	董士舆	兆丰投信	叶贵蓉
	富兰克林	Bruce	群益投信	谢天翎
	行健资产	罗伟业、容嘉亮		
	招商证券	鄢凡、方竞、刘泽晶、周翔宇		
	银华基金	薄官辉、贲兴振、王华、和玮、向伊达、唐能、倪明、方健、王翔、刘宇尘、范国华、杜宇、张祥、贾鹏、彭颖颖		
	工银瑞信	单文、农冰立、胡志利、马丽娜		
	天虫资本	许嘉诚、胡纪相、傅节松		
<p>时 间</p>	<p>2019年5月8日、5月9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>傅利泉、史东、许焰、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. 公司一季报如何解读？行业景气度是否有变化？ 公司2019年一季度实现营收43.48亿元，同比增长20.19%，实现归属于上市公司股东的净利润3.16亿元，同比增长7.05%。根据以往规律 </p>			

来看,一季度营业收入基数较小,所受干扰因素较多,波动性比较大。后续公司将持续加强精细化管理,加强对费用端的管控,提升投入产出效率,健全现金流内部控制系统,希望能让大家逐步看到公司变革成效落地的结果。

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,公司认为行业空间已经从原来传统的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,确立好公司自己的业务边界,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,更取决于公司的能力。

2. 国内业务板块调整是基于什么考虑? To G、To B、To SMB 和 To C 四大业务板块各自的增长动力来自哪里? 市场空间如何展望?

公司今年对国内业务板块重新做了调整,建立了面向不同业务场景的四大板块业务,包括以政府为核心的 To G 业务,以大企业为核心的 To B 业务,以中小企业为核心的 To SMB 业务以及以消费者为核心的 To C 业务。这样的变革是为了让公司更加聚焦业务场景,真正从市场需求出发,为用户提供场景化的解决方案和产品。

国内 To G 的市场发展的基础是国家的数字政府和数字城市的发展战略,现在的管道数据中,80%是图片和视频数据,所以像大华这样传统的视频监控企业有一定的先发优势。公司认为今年的宏观大环境会比去年好,国家对 PPP 项目的管理会更加规范,也会以多种商业模式来发展数字城市,原来讲千城一面,到现在的新型智慧城市一城一策,根据每个城市的发展情况来决定先建平安城市、智慧警务、还是雪亮工程。

To B 市场是公司今年的重点推进方向,市场空间非常大,To B 客户对经济价值较为敏感,公司的方案如果能真正给客户带来降本增效,那么

未来 To B 市场的增速可能会远远大于 To G。公司会先聚焦在几个领域重点开拓，如楼宇、能源、金融等领域，其他一些还看不太清楚的市场，先卖一些通用的解决方案。

SMB 市场与 To B 市场行业属性相同，企业的体量大小不同，公司选择把一部分企业市场划成 SMB 市场，赋能给合作伙伴，通过合作伙伴推进，让分销市场更加健康，可以更快看到成效。

3. 能否介绍一个 To B 行业的具体案例？

比如面向制造业领域，公司解决方案也在逐步进行业务升级和调整，针对制造企业的降本增效，人员管理等的实际需求推出相应的方案。在客户层面，如某全球顶尖的 3C 产品及半导体设备的高新科技制造企业，拥有百万余员工及全球顶尖 IT 客户群，公司通过与其合作，实现视频监控、人工智能、机器人、机器视觉等产品及解决方案的导入，安装了近 7 万路的视频接入量，帮助客户在安全防范加强，人员效能提升和成本控制等方面取得显著成效。

4. 在视频物联行业，有阿里、华为这些厂商的参与，竞争格局方面会有什么样的变化？

这么多优秀的公司加入这个行业，也侧面说明了视频物联领域的市场空间很大，无论是从感知层，还是到 IAAS 层、SAAS 层、PAAS 层都是一个巨大的产业，任何一家企业都没有能力把这个市场做完。由于这些公司的进入，也让更多的客户明白这个行业在发生变革，技术在更新换代，也无意间创造了更多的机会。不同的厂家从各自不同的优势出发，公司的核心能力在于可以形成数据价值闭环。公司去年提出“HOC 城市之心”战略，以“全感知、全智能、全计算、全生态”为能力支撑，“全生态”的逻辑就是，公司拥有自己的核心能力，但即使是在一个完整的解决方案里，也同样需要跟很多的合作伙伴进行合作。公司是以视频为核心的智慧物联解决方案提供商，是以视频的角度，在相关层面进行布局，对于视频的处理有优势，公司聚焦于战略市场领域，跟合作伙伴取长补短形成生态、形成整体解决方案。在这个交叉的过程中，大家既有竞争又有合作。

	<p>5.公司在云计算大数据方面是采取怎样的技术架构和理念？</p> <p>公司早在 2012 就开始研发云存储，到目前已有云存储、云数据库、容器云、智能云等完整的软件产品体系，分别解决海量视频图像数据的存储、大规模视频图片内容分析、海量结构化数据的查询碰撞、和面向业务场景的数据挖掘的技战法业务。相比其他行业，公司整合了云计算大数据技术和视频行业场景，提供了更符合行业的云平台特性，比如对于视频场景的云存储，需要 7*24 小时不间断的视频写入，但是传统的 IT 领域云存储一旦故障之后就会进入只读模式，这种模式对于物联网领域是不可行的，公司的视频云存储就针对这个场景做了大量的设计，确保在各种故障场景下，数据依然可以持续写入。大华智能云的设计既考虑前端智能设备的调度，也考虑了中心算力的云化，在算力云化的基础上进行不同算法的调度，形成整个智能池，而不是一台台独立的机器。比如在视频监控这个领域，时间和空间是应用的两个核心关注点，如要查找两天前的 1 点到 3 点出现在某地 2 公里内的所有重点管控人员的轨迹，这种看起来很常见的业务，一是需要打通动态的物联网数据和静态的公安档案数据，二是需要很高计算的能力，公司现在落地的多个地级市多维大数据样板案例，很好的帮用户解决了这种问题。</p>
附件清单	无
日期	2019 年 5 月 8 日、5 月 9 日