

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：2019-5-14

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 checked="" type="checkbox"/> 其他（电话会议）			
参与单位名称及人员姓名	Torq CapitalManagement	胡文涛	旭松资本	余鹏、沈晔
	民生加银	王凤娟	国寿养老	王彬彬
	民生证券	王达婷	大朴投资	唐俊杰
	兴业证券	孙乾		
	嘉实基金	郭杰、王丹、张淼、李家亮、李涛、丁杰人、王贵重、徐颖婷		
时 间	2019年5月10日、5月14日			
地 点	公司会议室			
上市公司接待人员姓名	李柯、楼琼宇、凌琳、李思睿			
投资者关系活动主要内容介绍	<p>1. 公司今年海外市场的战略是什么？是否还会持续投入海外市场？</p> <p>公司通过多年深耕海外，建设了覆盖全球的营销和服务网络，品牌认可度和产品美誉度不断提高，目前公司海外业务已覆盖近180个国家和地区，海外市场的空间足够大，市场较为分散，每个区域和国家面临的情况都有所不同。公司会在合规经营的基础上，采取一国一策的策略，有针对性地进行海外市场开拓。公司坚持国际化发展的道路不会变，会有序推进海外分支机构的建设，提升本地化运营能力，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等举措，提升海外自主品牌占有率，同时加强海外渠道精细化管理，丰富面向海外市场的产品线，加速海外产品的更新迭代，推进项目市场的继续突破，逐步提高解决方案在海外市场收入的占比。</p> <p>2. 国内业务今年的发展中心和增长动力主要来自哪里？市场空间如何展望？</p>			

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我们更加聚焦业务场景，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，我们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，通过合作伙伴共同推进市场开拓，让分销市场更加健康，可以更快看到成效。

3. 目前公司智能化产品落地情况如何？怎么看未来 1-3 年的智能化渗透率？

随着智能化的技术成熟度提升，公司自研的算法已具备充分的竞争力；同时，用户对智能化经过实战应用，在业务上已经体验到人工智能带来的价值，普遍认同人工智能解决方案的必要性；这些将加速智能产品和解决方案的广泛普及和产业化进程，预计今年智能化产品和解决方案的渗透率将会有大幅的提升。目前公司在智能化项目的推进上，在公安、交通、金融、楼宇等行业已完成多个智能化项目的建设，且普遍受到较好的客户反馈。未来几年，公司将继续推进人工智能产品和解决方案的普及和智能业务的挖掘，致力于利用人工智能、大数据等先进技术为客户提供数据的价值，帮助客户实

现商业成功。

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，大华的核心能力在于可以形成数据价值闭环。大华去年提出“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，我们拥有自己的核心能力，但即使是在一个完整的解决方案里，我们也同样需要跟很多的合作伙伴进行合作。大华反复强调我们是以视频为核心的智慧物联解决方案提供商，我们是以视频的角度，在相关层面进行布局，对于视频的处理我们有优势，我们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，我们首先的态度是合作。

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？

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。比如在我们这个领域，时间和空间是我们应用的两

	个核心关注点，如我们要查找两天前的 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，我们现在落地的某地级市多维大数据样板案例，很好地帮用户解决了这类问题。
附件清单	无
日 期	2019 年 5 月 10 日、5 月 14 日