

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：2019-6-13

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	Keyrock Capital	Yixin LA	施罗德投资	Maggie Zheng、 钟怡玲
	信诚基金	刘锐	兴业基金	徐玉良
	华安基金	涂围	大成基金	陈星宇
	圆信永丰	浦宇佳	南方基金	王博
	博时基金	郭康斌	兴全基金	孟灿
	国金基金	吴志强	中银基金	袁哲航
	招商证券	方竞	国泰基金	王阳
	海通证券	黄竞晶	永瑞财富	赵旭杨
时 间	2019年6月11日—6月13日			
地 点	公司会议室			
上市公司接待 人员姓名	傅利泉、凌琳、李思睿			
投资者关系 活动主要内容 介绍	<p>1. 今年国内市场的景气度如何？如果下半年宏观经济增长不及预期，地方财政压力增加，会传导到安防行业吗？</p> <p>从国内订单和招投标情况来看，四五月相比一季度有一定回暖，整体趋势是向上的。部分地方财政压力增加，对行业可能会有一些影响，主要体现在项目进程滞后和回款方面。但是横向比较来看，公共安全支出对政府来讲相对刚需，并且占财政支出的比例较小，所以把时间维度拉长看，政府对社会安全的需求是持续增长的。</p> <p>对于公司来说，外部宏观大环境的影响是一方面，更重要的是提升自身综合能力，做好一些应对和准备。同时，公司的产品和解决方案应用场景相对分散，并不依赖于单一类型的客户。今年公司对国内业务板块重新做了调</p>			

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。这样的调整是为了让我们更加聚焦业务场景，真正从客户需求出发，为客户提供场景化的解决方案和产品，为客户创造价值。

2. 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。

3. 公司内部管理变革，主要做了哪些方面的调整？何时能看到成效？

公司精细化管理在持续推进，战略定位更加明确，市场财经在业务中发挥的作用已经开始逐步体现，对各个项目和客户有了更清晰的审视。整体来说，公司今年会加强软件平台的综合能力建设，打造全球高效低成本的供应链集成交付能力，同时进一步发挥市场财经对业务体系的支撑作用，我们对行业和公司发展抱有长期的信心，希望能够让大家看到更多成效逐步落地。

4. 面向金融领域，公司具体可以提供哪些产品和解决方案？

现在金融领域的人工服务逐渐向智能化服务转变，对于安防的需求也在不断升级。例如在 5 月新投入运营的中国银行首家 5G 智能+生活馆中，公司结合中国银行业务需求，充分运用 AI、大数据、视频物联等先进技术，推动中行转型升级和业务重构，助其打造“无感体验数字化智能空间”新型银行网点模式。公司不仅为网点场所安全提供智能化防控手段，同时为银行

	<p>业务部门提供全面的场景数据，基于数据分析挖掘商业价值最大化；通过丰富的数据展现方式，实现更强的科技感互动。</p> <p>再例如面向无人值守的自助银行（ATM），公司也有相应的自助银行智能防控解决方案，可以通过智能视频分析技术，自动识别异常事件，以机器代替人力，提高远程值守监控效率，实现可疑行为分析，对危险行为及时告警，保障客户人身、财产安全。在金融领域，客户需求升级和技术更新迭代所带来的市场空间足够宽广。</p>
附件清单	无
日期	2019年6月11日—6月13日