

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：2019-6-17

<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 type="checkbox"/>其他（____）         </p>			
<p>参与单位名称 及人员姓名</p>	<p>摩根士丹利</p>	<p>蔡昀宸</p>	<p>Fidelity Invs</p>	<p>Ishibashi Katsumi</p>
	瑞士联合资产	王睿	淡水泉	裘潇磊
	Myriad Asset	Ethan DU	正平资本	吴一新
	JP Morgan AM	Simmy	科投资本	陈乐谦
	Infinitus Partners Asset	Jeffrey Au	大道资产	李振
	WILLING Capital	Hou Devin	景林资产	徐伟
	Investec Asset	Lin Leo	坤厚资本	陈肯
	Cathay Life Insurance	洪勇凯	UG	Raymond Lin
	King Street Capital	Lee, Kok-Yew	鲍尔太平	周俊恺
	高盛	杨硕、Gavin Xu	3W	David Wu
	Cephei capital	苏李	Pinpoint	项漠野
	Prime Capital	刘强	华夏基金	李明斯
	INFINITE CAPITAL	Hu Jasmine	南京证券	肖滨
	中融国际信托	沙小川	东方证券	江舟
	上海鼎锋资产	李梦莹、杨济如	CICC	黄乐平、杨俊杰
<p>时 间</p>	<p>2019年6月17日 - 6月19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、凌琳、李思睿</p>			
<p>投资者关系 活动主要内 容 介绍</p>	<p> <b>1. 结合目前的宏观经济背景，怎么看待安防行业的景气度？国内政府端项目的需求是否会受到财政压力的影响？</b>             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         </p>			

会安全的需求是持续增长的。

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. 公司去年整体毛利率有所下滑，今年在行业智能化的趋势下，毛利率是否有提升的空间？**

毛利率是一个综合指标，产品结构、市场策略、汇率波动等都是影响毛利率的重要因素，对于公司这样的一家科技企业，每年要投入营收的 10% 左右到研发中，保持一定的毛利率是必要的。今年上半年，公司通过产品结构优化和对海外渠道秩序的整顿，毛利率有企稳回升的趋势，随着智能化渗透率的提升和公司能力的不断完善，希望公司今年整体毛利率同比去年能有一定的提升。

**3. 怎么理解公司的费用控制举措？是否会影响公司未来核心竞争力的提升？**

在费用管控方面，公司以前管理相对比较粗放，现在市场财经能够打开到区域和客户维度，对于过去管理中存在的一些问题，能够更清晰地审视和解决。公司会基于收入做费用的弹性预算管理，今年费用控制更关注投入的精准性和有效性，比如一些海外展会是否有参加的价值，能否能带来新的客户，直接面向价值集成商推广效果是否更好，这都是值得重新评估、考虑的，公司希望通过挤压水分、减少损耗的方式来管控费用，实质是调整费用结构。同时，节省的费用还是要投入到提高公司核心竞争力的方面，比如软件能力和集成交付能力的体系化提升等。上半年费用管控看到了一定成效，全年会向着精细化管理的目标扎实迈进。

**4. 目前智能化产品和解决方案的成熟度和客户接受度如何？今年智能化渗透率能否有大幅的提升？**

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。

**5. 在 To B 领域，能否举例说明公司具体可以提供哪些产品和解决方案？**

面向企业客户，公司针对金融、园区、零售、医疗等多个领域的场景化需求进行深化设计，形成了更加丰富和细化的场景化解决方案。

比如在医疗领域，在近期河南省人民医院构建智慧型平安医院的过程中，充分运用了公司的先进技术及方案，以“信息化、数字化、智能化”为设计原则，通过 AI、视频物联、AR 全景等一系列的技术创新，实现对医院各类安全事件的预测、预防与预警，为医院的安全防范保驾护航。

医院原安保系统，依靠安保人力无法做到对院区的全覆盖，公司创新部署大华全景守望者方案，以 AR 全景技术，实现医院各业务的一张实景地图，安保管理人员通过全景地图可实时掌握整个院区的全态，突发情况精准监测，安保部署实时在线，为指挥调度提供方便、快捷通道，管理更轻松、高效。传统手段无法实现医院精准的人数统计数据，公司在医院各大楼出入口部署人数统计智能方案，轻松做到各大楼的实时人数统计及人员态势，保障人员进出有度；同时为医院大数据分析与应用提供支撑，进一步提升管理效率和服务质量。此前，医院安全事件的事前预警预防能力较弱。公司凭借先进的识别技术，对医院各进出口区域的目标人员精准识别，实现对异常目

	<p>标人员的可视化的实时预警，真正起到提前识别及疏导、事前预防的目的。</p> <p>医院已部署二千余路前端，加上后端及各种在线设备，形成庞大的系统组网形态，现采用大华智能运维方案，实现医院业务系统及设备运行检测的智能化、自动化、预案化，全面保障医院安保系统安全可靠运行。</p>
附件清单	无
日期	2019年6月17日 - 6月19日