

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：2019-9-5

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 type="checkbox"/> 其他（____）	
参与单位名称 及人员姓名	泰康资产	刘忠卫、徐星月、王伟、陈虎、陈弘毅、刘越
	海通证券	朱劲松、张峥青
时 间	2019年9月5日	
地 点	公司会议室	
上市公司接待 人员姓名	吴坚、凌琳	
投资者关系活动 主要内容介绍	<p>1、上半年国内外营收增速有所放缓，能否具体拆解一下原因？下半年的市场如何展望？</p> <p>答：今年上半年，国内外的宏观经济大环境都较弱，对公司经营造成一定影响。把上半年的业务打开看，国内方面，不管是G端还是B端，项目型市场的增长还是不错的，政府对于公共安全的投入还在持续增长，新的市场应用不断涌现；公司渠道业务主要面向小微企业和家庭，受大环境的影响更为直接，因此上半年略有下滑，跟公司渠道能力在转型也有一定的关系。海外方面，上半年海外宏观经济疲软是主要的原因，公司需要不断提升自己在海外市场的能力，实行一国一策的策略来应对外部环境的变化。</p> <p>公司对下半年的市场展望更为乐观，国内业务基于四大业务板块进行了调整后，在G/B/SMB/C端都有一些良好的业务储备，在G端，例如高速ETC这样的市场机会点将在下半年带来订单产出；在B端，例如工行等大型集采项目的入围，将直接带来工行全国网点的相关订单；在SMB端，上半年持续渠道下沉及人员加载，下半年相关成效将会得到一定的体现；在C端，下</p>	

半年会集中发布具有竞争力的产品，提升消费者的购买欲。

费用率和毛利率是今年公司重点关注的指标，会继续不断将场景化的解决方案导入业务中，优化营收结构，同时加强精细化管理，优化费用率，在此基础上高质量地达成营收增速目标。

2、公司认为 B 端市场有广阔的发展空间，主要会体现在哪些领域？B 端的业务推进情况如何？预计什么时候会迎来一个快速增长的转折点？

答：随着算法、芯片等技术的不断发展进步，我们看到视频在 B 端市场的应用中，越来越多地成为物联网的一个感知入口，而不仅仅局限在传统安防领域，比如今年市场话题度比较高的高空抛物、明厨亮灶、垃圾分类监测等解决方案，都是随着社会发展和技术进步不断涌现的 B 端新兴应用。

公司在过去的半年中，对近 3000 家中国各行各业头部企业做了深入的业务痛点、管理痛点沟通，很大程度上完善了我们的 B 端整体解决方案能力，可以真正帮助企业实现降本增效。从目前的业务推进来情况看，公司在制造企业、地产、物流领域进步很大。从目前的市场需求看，我们认为未来 5 年企业端市场大有潜力可挖。

3、上半年公司消费级业务乐橙的发展情况？对乐橙业务未来的规划？

答：大华的消费级业务以智慧安防为核心，去年 10 月完成了品牌升级，重新理清了业务方向，确定了从单产品到基于家庭/商铺场景的轻方案再到云端 SaaS 应用的发展方向。当前，我们处于完善产品，重构渠道的第一阶段，智慧家居的市场足够大，随着产品和渠道的不断完善，在市场中的竞争力会大大加强。

公司消费级品牌乐橙今年上半年销售数量明显提升，注册用户数同比增长 80%。目前消费者业务仍属于持续加大投入阶段，整体而言占公司营业收入的比重还比较小。未来，我们认为消费级业务主要的竞争对手还是传统安防公司消费者不仅需要摄像头，还有门禁、消防等，安消一体化是行业发展趋势，乐橙在奋力追赶，下半年也会集中发布具有竞争力的产品，促进销售增长。

4、公司在 AI 领域主要投入研发的方向和产品是哪些？目前智能相关

产品的占比？对未来市场演变和行业空间的判断？

答：未来公司将会把人工智能和软件平台当成两大战略方向，在 AI 领域持续加大投入，已建成完善的从算法到智能产品到智能业务的应用落地，尤其是算法到智能产品的加载，可以实现跨平台，全系列产品的快速部署。当前视频数据占到数据总量的 80%以上，对视频数据还可以进行深入挖掘，人工智能需要大数据相结合，面向客户需求的智能解决方案才能创造真正的价值。大华很多案例的成功，如平安城市，智慧金融，智能交通，新零售等，正是利用智能解决方案的应用，切实帮助客户提升管理效率和质量，比如公司在中国银行的 5G 无人银行建设案例中，里面的相机全部智能化，所有交易都是自动完成的，柜台人员将主要面向大客户营销方面，相信未来很多银行网点基础业务都将通过智能相机完成。随着智能应用持续落地以及客户价值的体现，AI 算法、设备集群的加载将根据不同的行业有序展开，智能解决方案将加速普及。

5、现在行业中的玩家越来越多，公司看到行业竞争格局是否有发生变化？公司接下来在战略合作方面是否会有一些布局？

答：公安市场比较大，吸引了一些巨头的参与，但是这个领域依然是一个碎片化的市场。从目前市场分析，不同客户的业务管理诉求存在不同，以公安解决方案为例，不同地区的管理要求也不相同，都要通过定制化开发来满足。大华做厚客户界面，就是要通过个性化服务来解决客户的实际需求，并通过差异化的解决方案，在客户的实战中体现价值，通过服务来提高客户界面的粘性。所以，企业之间是竞争还是合作，主要取决于自身能力和在客户界面的基础。

华为、BAT 等大型企业入局，凭借其以往的技术优势和用户基础确实加大了整个行业的竞争，对传统安防产业的玩家带来了一定竞争。但是，我们同时也看到，这些企业还为安防产业带来了新的技术、新的模式，也在与传统安防企业一起，推动着整个产业的变革。我们认为这些竞争总体都是良性的，是对产业有益的，使整个产业继续保持旺盛的生命力。更能通过碰撞，促进行业进行技术融合与升级，并从业务、用户、商业模式等方面发展出新思路，创造商业新价值。在视频物联的应用十分广泛，市场空间够大，大家

	<p>都是开放的态度在合作；公司的发展，更多还是取决于自身的能力，是否能切实满足客户需求，为客户创造价值。大华愿意在跨界浪潮中不断向同行学习，实现自我进化。同时，练好内功，持续深耕行业，发挥对行业的理解深刻、过硬的产品和服务以及提前布局等先发优势，巩固自身的核心竞争力。</p> <p>面向未来，大华一直抱着开放、合作的心态，与各行各业的应用厂家通力合作，持续丰富合作生态，为客户创造价值，与合作伙伴共生互赢。</p>
附件清单	无
日期	2019年9月5日