

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：2019-9-27

<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 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>	<table border="1" style="width:100%; border-collapse: collapse;"> <tr> <td style="width:30%;">海富通基金</td> <td colspan="3">李亚辉、张志强、陈纯</td> </tr> <tr> <td>富国基金</td> <td colspan="3">李元博、刘莉莉、于渤</td> </tr> <tr> <td>银杏资本</td> <td colspan="3">张峰、黄炯</td> </tr> <tr> <td>中欧基金</td> <td colspan="3">罗佳明、邓达、刘昊聪</td> </tr> <tr> <td>Flowering Tree Investment</td> <td colspan="3">Sachdeva Rajesh、Lu Jianning、Guo Mei</td> </tr> <tr> <td>广发基金</td> <td colspan="3">李耀柱、马文文、田文舟</td> </tr> <tr> <td>富达基金</td> <td colspan="3">Raymond Ma、Amit Goel、Dale Nicholls、Nan Sheng、Lynda Zhou、Alex Duffy、Teera Chanpongsang</td> </tr> <tr> <td>工银瑞信基金</td> <td colspan="3">黄安乐、张继圣、袁芳、鄢耀、单文、赵宪成、林念、李昱、周智硕、任燕婷</td> </tr> <tr> <td>华安基金</td> <td>涂围</td> <td>泓澄投资</td> <td>张弢</td> </tr> <tr> <td>行健资产</td> <td>容嘉亮</td> <td>三菱证券</td> <td>Lee chiwoong</td> </tr> <tr> <td>东方证券</td> <td>蒯剑</td> <td>兴业证券</td> <td>姚康</td> </tr> <tr> <td>JP Morgan</td> <td>孙泓瑞</td> <td>中信证券</td> <td>丁奇</td> </tr> </table>				海富通基金	李亚辉、张志强、陈纯			富国基金	李元博、刘莉莉、于渤			银杏资本	张峰、黄炯			中欧基金	罗佳明、邓达、刘昊聪			Flowering Tree Investment	Sachdeva Rajesh、Lu Jianning、Guo Mei			广发基金	李耀柱、马文文、田文舟			富达基金	Raymond Ma、Amit Goel、Dale Nicholls、Nan Sheng、Lynda Zhou、Alex Duffy、Teera Chanpongsang			工银瑞信基金	黄安乐、张继圣、袁芳、鄢耀、单文、赵宪成、林念、李昱、周智硕、任燕婷			华安基金	涂围	泓澄投资	张弢	行健资产	容嘉亮	三菱证券	Lee chiwoong	东方证券	蒯剑	兴业证券	姚康	JP Morgan	孙泓瑞	中信证券	丁奇
海富通基金	李亚辉、张志强、陈纯																																																			
富国基金	李元博、刘莉莉、于渤																																																			
银杏资本	张峰、黄炯																																																			
中欧基金	罗佳明、邓达、刘昊聪																																																			
Flowering Tree Investment	Sachdeva Rajesh、Lu Jianning、Guo Mei																																																			
广发基金	李耀柱、马文文、田文舟																																																			
富达基金	Raymond Ma、Amit Goel、Dale Nicholls、Nan Sheng、Lynda Zhou、Alex Duffy、Teera Chanpongsang																																																			
工银瑞信基金	黄安乐、张继圣、袁芳、鄢耀、单文、赵宪成、林念、李昱、周智硕、任燕婷																																																			
华安基金	涂围	泓澄投资	张弢																																																	
行健资产	容嘉亮	三菱证券	Lee chiwoong																																																	
东方证券	蒯剑	兴业证券	姚康																																																	
JP Morgan	孙泓瑞	中信证券	丁奇																																																	
<p>时 间</p>	<p>2019年9月25日 - 9月27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>吴坚、凌琳、李思睿</p>																																																			
<p>投资者关系活动 主要内容介绍</p>	<p> 1、下半年行业景气度是否有一些变化？如何看待行业的发展空间？ 答：公司的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，行业空间已经在从传统的视频监控市场在向视频物联领域延伸，参考如IHS 等研究机构报告的数据，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，因此不论是政府、企业还是消费级市场， </p>																																																			

都存在广阔的发展空间。

对公司目前而言，最为重要的首先是能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、公司看好 B 端业务的增长，要面向企业提供融入业务、降本增效的一些解决方案，目前进展如何？公司认为哪些领域会有比较大的市场空间？

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 B 端市场大有潜力可控。

3、公司提到要提升面向场景解决方案的核心能力建设，具体要如何去做？在研发方面是否会有一些调整？

答：公司正在向视频物联解决方案转型，研发需要实现体系化的调整和匹配。视频物联网，需要解决在端侧感知数据的获取、在物联网云上完成感知数据采集、数据分析处理、存储和应用，同时将人工智能加载到各个环节实现智能业务，这就需要有一个系统架构来实现全网分层分级的计算调度、网络调度、资源部署、业务应用加载等。目前公司根据对行业的理解和多年的积累，已形成完整的视频物联的系统架构，包括物联感知、IaaS、PaaS、SaaS 分层高效协同，从硬件到平台软件的解决方案应用，以及各层面开放合作的需求。未来，随着业务的拓展以及行业个性化的需求，会不断在现有系

统架构上做优化和完善，不断提升开放性，满足生态合作的需求。

公司的云、大数据和行业软件从起步就向大规模并发能力、数据整合协同方向发展，同时在基础公共能力方面很扎实，未来随着人员投入的不断加大，尤其是优秀人才的成长，整体综合能力将具有很强的竞争力。未来的竞争会更注重对行业的理解和客户界面的服务，公司将始终以客户为中心，持续贴近价值客户，建立面向解决方案的综合竞争力。

4、公司是否有一些面向教育领域的专业解决方案？能否分享一些具体案例？

答：公司围绕校园安全、服务和教学，通过物联感知、全网智能分析、云计算等技术，可以为校园提供集智慧安保、智慧后勤、智慧教学及校园大数据等为一体的整体解决方案。

除传统安防系统建设，公司结合 AI、大数据等技术手段，为校园提供出入管理、陌生人实时预警、黑名单比对报警和目标检索等功能，提升校园安全保障能力；结合车辆出入口及校内超速、违停等现状，用科技赋能形成车辆管理业务闭环，提升校园管理水平和效率；结合智慧消防系统对传统消防进行联网管理并构建安消一体化管理系统，提升安全防控等级；针对宿舍安全，公司打造了基于 AI 无感识别的流程化宿舍管控业务系统，在日常出入的情形下，实现学生归寝考勤统计、不归寝请假流程管理、校内外访客管理等应用，提高后勤管理效率；在日常教学中，公司以 AI 技术为基础，聚焦智能语音、大数据等技术与教学的深度融合，建立以课堂为核心的智慧教室 AI 课堂方案，打通应用壁垒，实现人脸点名、考勤管理、教学录播、电子班牌等功能，让课堂教学更生动，满足家长、教师、学生和校方管理者等多角色的业务需求。

5、公司现阶段研发的重点投入方向有哪些？AI 产品及解决方案的渗透率今年是否有看到快速提升？

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。

	<p>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。</p>
附件清单	无
日期	2019 年 9 月 25 日 - 9 月 27 日