

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：2019-11-1

<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>	申万宏源	施鑫展	重阳投资	赵阳
	景顺长城基金	张雪薇	前海开源基金	魏淳
	桥河投资	李灿	华宝兴业	高小强
	嘉实基金	王贵重	民生加银	朱辰喆
	信诚基金	王睿、刘锐	寻常投资	杜凡
	国海富兰克林	陈郑宇	博道投资	袁争光
	国泰基金	于腾达	易鑫安资产	刘林轩
	泰信基金	钱栋彪	君和资本	王瑞思
	国寿养老	颜世琳	毅木资产	姜月
	招商证券	方竞	银河证券	李良
	广发证券	王昭光		
<p>时 间</p>	<p>2019年10月30日 - 11月1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>凌琳、李思睿</p>			
<p>投资者关系活动 主要内容介绍</p>	<p> 一、 公司前三季度经营情况介绍 2019年前三季度，在较为复杂的国内外环境下，公司始终坚持以技术创新为核心，持续提升以视频为核心的智慧物联解决方案能力，积极把握市场和行业的发展趋势，推动公司业绩稳步增长。公司前三季度实现营收164.3亿元，同比增长9.3%，实现归母净利润18.8亿元，同比增长20.1%；其中Q3单季实现营收56.22亿元，同比增长7.8%，归母净利润6.4亿元，同比增长32.5%。 毛利率方面，前三季度毛利率41%，同比提升4.6pct，今年以来公司通 </p>			

过业务场景中 AI 等价值产品的加载，实现了产品结构的优化，通过产品归一化设计、供应链能力优化等措施实现了一定的产品降本，同时海外渠道管理体系不断完善，推动毛利率稳步提升。

费用方面，前三季度销售、研发、管理费用率总和为 31.2%，同比去年增长了约 4 pct，其中前三季度研发费用率达到 12.3%，同比提高了 2.2pct，费用的增加主要是在研发方面。公司坚定看好视频物联领域的中长期发展机会，在面向未来的一些核心技术领域，如人工智能、算法、软件平台和大数据、机器视觉等领域，持续加大研发投入。同时，公司强调精细化管理，费用投入更加合理化、精准化，节省无效开支，优化业务结构。前三季度费用转化率逐步提升，未来费用管理将结合业务规划及预算管理，合理精准有节奏地进行投放。

今年以来，公司通过持续推进 LTC 业务流程变革，优化销售流程，提升市场项目成功率及合同质量；同时对一些疑难杂症的欠款进行了清理，回款质量有所提高，前三季度实现销售回款 167.3 亿，较上年同期增加 26.33 亿元；公司持续推进供应链集成计划体系建设，已搭建基于安防复杂业务场景的大华供应链管理平台，近三年销售预测准确性大幅度提高，存货周转率逐年提升，供应链整体运营效率明显提升；同时，为应对国际经贸环境的不确定性风险，公司加大了战略物料、关键元器件的备货力度，三季度末整体存货 40 亿元，较年初增加 33.6%。

国内业务方面，我们年初进行了四大业务板块的划分和价值客户管理体系的建设，让我们的业务能够深入客户场景，更加聚焦于价值客户，持续做厚客户界面。具体落到国内各个业务板块，前三季度 G 端业务保持稳健增长，B 端业务有序推进，趋势向好，公司今年还对分销渠道做了梳理和优化，SMB 业务持续转型升级，希望能够建立面向未来的高质量发展能力。

海外业务方面，由于全球宏观经济疲软和地缘政治的影响，前三季度收入增速有所放缓，某些国家的业务推进遇到一定的挑战，但我们认为海外市场的大逻辑还是没变，公司持续投入海外市场的决心不会变，还是会坚定不移地推进国际化业务战略。我们在海外的市场的拓展和运营过程中，首先会始终坚持合规运营的原则，会更加关注不同区域政治、经济的变化对公司策

略的影响，同时不断建设和优化本地能力平台，控制业务风险，系统性地有序拓展海外业务。在此基础上我们也会根据各个国家的市场容量和行业机会点分析，针对主要国家或者经济体制定“一国一策”，根据不同地区的机会点和增量市场，进行合理的资源布局和投入，来保证公司在海外业务的持续增长以及业务结构的均衡性和持续发展。

长期来看，公司的发展还是取决于公司的核心竞争力和解决客户痛点问题的能力，这些能力的构建是公司长期积累的结果，企业从稳健经营的角度考虑，也要主动做一些取舍来应对外部环境的不确定性。我们预计全年归属于母公司所有者的净利润比上年同期增长 15%-30%。

二、 问答交流

1. 公司二、三季度营收增速放缓的主要原因？对于四季度和明年的行业景气度如何展望？

答：公司希望实现高质量的增长，今年以来一直在加大对合同质量和客户信用的管理，进一步提升公司经营质量和业务稳健性，来应对外部环境的一些不确定性。今年公司主动放弃了一些低价值和高风险的业务，把资源聚焦到核心业务领域，让公司的发展更加稳健。

视频物联行业下游应用比较分散，很难用行业景气度一句话来简单概括，不管是 G 端或者 B 端，每年一定都会有一些增长比较好的子行业，有很多细分领域的机会。例如，今年高速自由流取消收费站就是非常好的项目机会点，9 月国务院提出“交通强国”战略，相信未来在交通行业还有更广阔的市场空间；再比如，在一些地方公安，公共安全视频监控联网项目在加快建设，公司可以提供完整的解决方案，单个项目规模也较为可观，这都是细分领域的很多机会点。

从项目中标和商机的角度来看，行业三季度在回暖，但是行业回暖到形成业务收入之间有一个时间周期，在未来的几个季度有希望可以逐步体现；除了外部环境的变化，更重要的是，随着公司 To B 业务的覆盖和拓展能力提升，SMB 业务模式的进一步优化，在稳健发展的基础上，未来也会为公司带来更多的业务增量。

2. 是否能具体分拆一下前三季度公司收入的构成占比？国内分业务分 G/B/SMB/C 几个板块的增长情况？

答：三季度定期报告中没有这么详细的数据拆分，大致情况是国内业务发展较为稳健，海外市场受宏观政治经济环境变化的影响，增长有所放缓，国内和海外业务的占比和半年报相差不大。国内市场拆开来看，今年 B 端业务增长还是不错的，渠道分销业务由于今年公司业务模式和信用政策的调整，上半年营收有所下滑，三季度开始在逐步恢复，趋势向好，SMB 业务经过半年多时间的业务调整，发展方向已经逐步清晰，三季度增速也比较快。

3. 公司今年渠道分销业务有所下滑的原因？渠道的销售政策有怎样的调整？公司怎样看待未来渠道市场的发展？

答：企业从稳健经营的角度考虑，向注重营收高质量增长转型，对渠道的管理也做的更精细了，在以前管理相对粗放的地方进行了加强，对一些超长期欠款、回款等都做了精细化管理，今年渠道业务主基调为控制应收风险，主动减少了部分高风险、低价值的业务，加强现金回款。

渠道市场在日趋扁平化和去中间化，我们未来仍旧会持续加大渠道业务投入，增加更多的差异化、精细化的管理，对现有省会、地市、区县、乡镇一级的市场进行布局，持续进行渠道下沉。关于未来渠道业务，分销业务和 SMB 业务会同时并行开展，在 SMB 端会聚焦楼宇、教育等中小行业及中小工程商业务，优化 SMB 解决方案。公司调整渠道政策，是为了更好地匹配客户的需求，让渠道能够恢复合理健康的增长。

4. 公司是否还会持续投入海外市场？是否会考虑调整海外业务战略？

“实体清单”对海外客户有多大的影响？

答：我们认为海外市场的大逻辑还是没变，公司以前涉足的领域还是很小的，还有很多市场可以去开拓，大华持续投入海外市场的决心不会变，还是会坚定不移地推进国际化业务战略，也不会随意放弃某一个市场。我们在海外的市场的拓展和运营过程中，首先会始终坚持合规运营的原则，会更加

关注不同区域政治、经济的变化对公司策略的影响；同时不断建设和优化本地能力平台，控制业务风险，系统性地有序拓展海外业务。在此基础上我们也会根据各个国家的市场容量和行业机会点分析，针对主要国家或者经济体制定“一国一策”，根据不同地区的机会点和增量市场，进行合理的资源布局 and 投入，来保证公司在海外业务的持续增长以及海外业务结构的均衡性和持续发展。

中美贸易带来的不确定性，确实会对海外一些市场造成影响。公司于10月9日召开了电话会议，第一时间与市场进行了沟通交流：公司此前已在做相关的应对准备，包括加大了战略物料、关键元器件的备货，同步有序推进替代方案的研发改版工作，有些已经完成，有些正在进行验证。此次被纳入“实体清单”，主要是针对采购而非出口相关事项，更多的是对客户或者合作伙伴心理上的影响，公司客户界面比较分散，暂时难以对这种情绪的影响进行量化评估。我们会根据实际情况，保持和我们客户及合作伙伴的充分沟通，同时会从产品结构优化，客户结构调整等方面来减小影响。我们相信只要公司的核心竞争力没有变，对客户的服务态度、产品的性价比、核心的研发能力没有变，长期的竞争力就不会受到影响。

5. 公司目前对美系器件的研发替代工作到什么样的阶段了？能否举一些案例，哪些产品线已经完成了国产化替代？客户的接受度如何？国产化替代后对成本和毛利率的影响？

答：目前国产化的整个的研发替代进度在按计划良性的推进，有些产品已经完成了切换，有些产品已完成设计，处于验证的阶段。对于兼容类的物料和更改设计进行兼容的物料，性能上没有受影响，整体的国产推进速度还是比较良性的，比如说一些前端的关键模拟器件完成替换之后，整体性能未受影响，成本上反而有所下降；对于一些关键器件影响到的产品级替换，会用不同的方案的形式，比如用多个设备级联的方式能提供更强的性能，成本稍有提升，让客户有更多的选择。研发替代对毛利率的影响，基本上在公司可以管控和承受的范围内，有些产品毛利率可能会改善，个别的产品成本可能会增加。总体来讲，整个切换的进度及客户的接受度都是相对可控的。

	<p>6. 公司现阶段及未来两年研发的重点投入方向有哪些？</p> <p>答：公司未来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。</p>
附件清单	无
日期	2019 年 10 月 30 日 – 11 月 1 日