

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：2019-11-29

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	Fidelity	Siyu Wu	罗盘资本	任昊翔
	Ward Ferry	Brian Wong、Sihan Chen、Iris Wang		
时 间	2019年11月29日			
地 点	公司会议室			
上市公司接待人员姓名	凌琳			
投资者关系活动主要内容介绍	<p>1. 公司对于明年国内外以及各行业的景气度和增长情况如何展望？此次修改股权激励行权条件的原因？</p> <p>答：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；这些都是细分领域的很多机会点。</p> <p>从项目中标和商机的角度来看，行业三四季度有所回暖，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。</p> <p>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</p>			

用的管理，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。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。

公司此次调整股权激励的行权目标，在原有营收和净资产收益率的考核指标的基础上，新增一个可供选择的净利润考核指标及净资产收益率考核指标，即新指标或原指标中有一个满足，当次解锁期的公司业绩考核指标即视为满足。之所以对股权激励目标进行这样的调整，一方面是考虑到近一年来外部宏观环境在变化，全球经济下行、海外经济形势不确定性因素增加，国内宏观经济增速也在放缓，公司从稳健经营的角度考虑，也要更加注重高质量、可持续健康发展。净利润反映的是一个企业经营的最终成果，净利润的考核体系更能将公司生产、销售、成本等多方面的管理成果与公司利益、全体股东的利益结合在一起，能够有利于促进公司整体盈利水平和经营质量的提升。

未来，全球经济增速可能延续下行，中美贸易摩擦仍有较大不确定性，市场环境也许会进一步严峻，要完成修订后的业绩考核指标也存在挑战，但公司将努力发挥激励对象的积极性，提高员工凝聚力和公司竞争力，促进公司业绩持续增长，将股东利益、公司利益和员工个人利益有效地结合在一起，确保公司长期、稳定发展，从而为股东带来更高效、更持久的回报。

2. 公司近三年的存货周转率提升明显，是在供应链管理方面采取了哪些优化措施？

答：近三年公司全面推进集成计划体系建设，大幅度提高了预测准确性，大力推进产品标准化和模块化，建立了基于视频物联复杂业务场景的供应链管理平台，实现订单全过程可视化，生产排产智能化，物料管理全过程可控，全面实现 VMI 零库存管理，公司的存货周转率有所提升，16-18 年的库存周转换率分别为 4.46、4.65、5.09，供应链整体运营效率明显提升，公司今年适当增加了对关键元器件的备货，不考虑这部分影响，今年的存货周转效率还是持续改善的。

	<p>3. 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> <p>4. 公司前三季度费用率同比有所提升，期间费用的增加主要在什么地方？</p> <p>公司未来几年员工人数是否还会快速增长？</p> <p>答：公司前三季度销售、研发、管理费用率总和为 31.2%，同比去年增长了约 4 pct。由于前三季度营业收入增速放缓，而费用有一定的刚性，所以费用率对比上年同期有所提升，费用的增加主要是在研发方面，前三季度研发费用率 12.3%，同比增长 2.2pct。今年公司更加关注费用投入的精准性和有效性，节省无效开支，优化业务结构，将节省的费用投入到面向未来的一些核心技术领域，比如人工智能、算法、软件平台和大数据等领域。公司今年员工整体规划是保持平稳，略有增长，主要是在优化调整人员结构，提升人均效能，因此从费用投入的有效性角度来看是在逐步提升的，费用的结构更为合理。费用管理要结合公司的业务发展及预算管理，未来会更加注重资源的合理精准平稳投放。</p>
附件清单	无
日期	2019 年 11 月 29 日