

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：2020-4-28

投资者关系 活动类别	<input 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 checked="" type="checkbox"/> 其他（电话会议）			
参与单位名称 及人员姓名	Esr Invensment	杨睿	摩根大通	Henry Sun
	Franklin Templeton	Jiulu Li	摩根士丹利基金	欧喆莹、泰云
	SCHRODERS	Ashley Chung	挪威主权基金	龙力翔
	Torq 资本	胡文涛	鹏华基金	杜亮
	安本标准投资	初明玉	群益证券	王睿哲
	安信证券	曹哲、高悦欣	仁桥资产	钟昕
	毕盛投资	王兴林	锐意资本	龙江伟
	碧云资本	Frank Yao、Lihui Tang、柯伟	瑞丰	吴鹰翔
	彬元资本	Henry	瑞士联合资产	王睿
	炳申投资	Paddy Huang	瑞士信贷	尹俊峰
	淳厚基金	吴罗忠	瑞信证券	王晓琼、沈宇峰
	达通投资	赵轩	瑞银	叶戎、崔鹏翔
	大成基金	陈星宇、李博、李一	睿远基金	杨维舟
	砥俊资产	唐皓	润晖投资	苏李
	鼎天投资	杨阳	三井住友资管	杨履韬
	东方基金	严凯	善渊投资	刘明霞
	东方证券	蒯剑	上海泊通投资	庄臣
	东兴基金	杨诚	上海承树投资	周文玲
	东兴证券	陆忠岩、王健辉	上海宽远资产	陆忆天
	方圆天成资本	陈国贤	上海林孚投资	姜军
方正证券	兰飞、薛逸民	上海朴易资产	董国星	
丰岭资本	李涛	上海森锦投资	高峰	

富安达基金	吴战峰	上海探颐	侯纪宁
富华基金	颜玉静	上海益菁汇资管	刘旭
高盛证券	郭沛瑶	上海中域投资	袁鹏涛
高新兴科技	孙甲	上海追云资产	徐纪坤
光大证券	王经纬	上投摩根基金	李博
广东宝新资产	刘博	尚科投资	江建军
广发证券	王昭光、王亮	申万宏源研究所	洪依真
广证恒生证券	李峥嵘	清源创业投资	杨玉
广州长金投资	廖新	燊茂基金公司	黄健豪
国都证券	余卫康	拾贝投资	何金孝
国海证券	贺永发	泰康资管	张烁
国金基金	吴志强	西部证券	林承瑜
国联安基金	郑青	新华资产	李杰、马川
国盛证券	陈永亮	新活力资本	吴鹏飞
国泰君安证券	王添震	新侨资本	王平
国投瑞银基金	李一哲	新时代	包建勇
国元证券	耿军军、陈图南	新时代证券	刘熹
海通国际基金	寇原	鑫元基金	尚青
海通国际证券	图和舒	信达证券	方竞、王佐玉
海通证券	蒋俊、于成龙	兴全基金	孟灿
行健资管	容嘉亮	兴业证券	黄雯菁、孙乾、姚康、朱珏琦
浩成资产	Anne su	兴证全球基金	陆士杰
和坤资本	李颖	秀龙财富	秦威
红塔证券	李艳廷	玄卜投资	雷刚
红土创新基金	李子扬	益亨投资	邱欣远
华安基金	李欣	毅恒资本	谢宽
华金证券	蔡景彦、郑超君	盈峰资本	蒋峰、张珣
华泰证券	郭梁良	永诚财险	王静明
华夏未来资本	褚天	鋈昊资本	杨智涵
汇丰银行	Susan Sun	泽泉投资	陆弘源
汇添富基金	杨进	长城证券	郭旺
建银国际证券	邱琳	长江证券	施展

	江苏瑞华投资	章礼英	长江资本	李鑫
	晋达资产	Jay Wang	长盛基金	张磊
	景林资产	徐伟、谢涵韬	长信基金	陆晓锋
	九城资本	高进	招商证券	张益敏、张梓杰
	九泰基金	刘源	招银理财	梁爽、朱德珠
	巨信控股	黄栋	浙江善渊投资	唐聪
	钜派	应欢	挚信资本	薛良辰
	君禾投资基金	陈宫	中国银河证券	张斯莹
	君和资本	王瑞思、宋家乐	中金财富证券	黄键
	旷世投资	陆青慧	中金公司	黄乐平、闫慧辰、丁 敞明、李晓峰、刘小 丹、韦昕、张林
	昆仑资本	李沐曦	中金资本	周成
	罗盘资本	Hank Ren	中泰证券	傅盛盛
	麦格理证券	Erica Chen、Hailey Xu	中信证券	胡叶倩雯
	明河投资	姜宇帆	中信资管	卢华权
	个人投资者	陈大章、陈吉、姬新 悦	中信资本	陈卓苗
<b>时 间</b>	2020年4月28日			
<b>地 点</b>	电话会议			
<b>上市公司接待 人员姓名</b>	吴坚、楼琼宇、凌琳、李思睿			
<b>投资者关系活 动主要内容介 绍</b>	<p><b>一、公司经营情况汇报</b></p> <p>感谢各位投资人参加我们的电话会议，今天我们主要就公司2020年一季度的经营情况及未来发展和大家进行汇报和沟通。</p> <p>2020年一季度公司实现营收35.02亿元，同比下降19.47%，实现归母净利润3.18亿元，同比增长0.50%；实现销售毛利率49.23%，较去年全年有所提升，主要是由于产品结构变化带来的；一季度经营性现金流同比增长31.12%。另外，一季度公司汇兑损失6000万左右，主要是一些小币种的贬值造成。</p> <p>一季度以来，受疫情爆发全球宏观经济下行的影响，公司业务受到一定</p>			

程度冲击，国内新增订单减少，项目实施与验收均有所延迟，另外去年同期有一些大项目滚动确认，基数较高，因此收入端有所下滑，不过剔除去年一季度的大项目，和其他两家已披露公司的收入变化差不多。海外方面，3月疫情在全球的蔓延也影响了部分业务的开展，但通过公司这几年对海外市场的系统性梳理，成效逐步体现，海外 Q1 依然保持了增长。

现在看二季度及下半年，国内市场方面，短期政府端项目招投标有所延后，预期今年政府会加大对新老基建的投资，但是反应到我们行业会有一些的滞后，未必能在一两个季度内体现；海外市场方面，我们会持续关注疫情及相关影响，根据实际情况调整各个地区的业务重心，整体来看，未来一两个季度的形势仍不明朗。疫情作为不可控因素对大部分企业都会有影响，但换个角度看，公司也可以好好利用这难得的缓冲期，聚焦价值领域，摒弃杂音，修炼内功，提升自身综合实力。

近期，我们也看到政府方面频频出台一些政策及动作，比如：中央成立平安中国建设协调小组、国务院首次将数据纳入生产要素范围以及发改委首次明确“新基建”范围，加快 5G、人工智能等领域的发展，科技在经济发展中的战略地位变得更加清晰。尤其经历此次疫情，大家对数字化社会有了更进一步的认知，相比一些传统领域，智能化程度较高的行业及企业往往受到的影响更小，数字化社会带来的效率提升在经济换挡的大背景下有着重要意义。公司深耕视频领域多年，在视频数据采集、处理、应用和数据安全的各方面积累深厚，未来将长期受益于行业的发展和政策的支持。

公司上市十多年，经历过种种波折，大家应该更多关注公司自身的进步和长远的发展，公司在过去几年的管理变革中已经取得了一些成果，但未来仍有很大的进步空间。公司将坚持高质量、稳健经营的发展方向，持续加强精细化管理能力，加大对现金流的考核力度，提升自身抗风险能力，用稳健的业绩回报广大投资人的支持。

## 二、互动交流环节

1. 请问能否从产品类型维度再拆解下公司 Q1 的销售情况？红外测温产品

**的占比？可持续性如何？另外，能否也从国内外的维度分析一下 Q1 的营收情况？**

在疫情初期，公司研发、供应链以及后台支撑部门响应速度很快，包括大年初三就将武汉一家掌握核心器材的公司的生产原材料、生产设备搬到杭州富阳，第一时间推出高精度热成像系列产品，在30℃~45℃范围内测温精度可达±0.3℃，技术是业界领先的。同时，供应链体系对核心元器件从一开始的快速储备到后面的自研自产成功，为Q1业绩做出了一定的贡献，比如核心的部件黑体，公司基本实现自研自产，成本大幅降低。

一季度红外热成像销售有大几个亿，一季度主要是国内市场为主，预计二季度热成像这一块应该以海外为主，海外因各个地区而异，和各个国家的支付能力、物流交付也有关系。就目前预计来看，热成像对海外二季度业绩会有一定的贡献。

尽管热成像产品对Q1、Q2是带来了一定的贡献，但是毕竟还是比较小众的产品，相对于公司目前的营收体量，从全年的维度来看真正能为公司贡献的业绩可能也不是很大，更多的是体现公司作为研发平台型公司的快速响应能力，包括去年交通ETC领域公司也做的比较好。相信在未来，具备平台型研发能力的公司，才能在快速变化或者较为动荡的环境中，把握市场机会，能够真正为社会做出一些科技上的进步和贡献，这才是最关键的。

从常规业务来看，一季度国内受到了一定影响，但我们没有从财务口径上去拆分红外和其他业务，大致来讲国内整体跟去年同比有一定的下降，下降幅度并不是非常大，海外还是有一定的增长的。

**2. 关注到公司管理层有一些变动，包括有离任也有新任职的高管，能否说说这几位管理层变动的原因？**

关于管理层的变化，坦率来讲，这次离任的几位高管近两年基本没在公司主要决策团队中，我们也是想借这个机会梳理清楚，这跟公司今年提的压实责任，事事落实到人的管理原则是相一致的。包括大家可以看到公司新任的财务总监的履历，她原本就担任公司财务中心总经理这个职位，实际上跟过去没有太大变化。

**3. 公司转让了华图微芯子公司的股权，请问是基于什么原因考虑的？**

华图微芯是公司的芯片子公司，因为一些众所周知的原因，芯片业务在上市公司体内发展可能会受到限制，公司根据自身的战略定位及未来的发展规划，进行业务结构的优化，决定对芯片业务进行剥离并市场化运作，后续公司依然可以向市场化运作后的芯片公司及其他芯片厂商进行采购，且相关协议约定标的公司将为公司主营业务提供战略支持，所以从产业链完整性角度，跟之前相比基本不会受到影响。未来，公司将集中优势资源做好主营业务，提升经营效率和质量。

**4. 芯片业务剥离后，确认到公司的投资收益会有多少？估值是怎么核算的？**

关于芯片业务转让的对价，公司在框架协议的交易方案中有体现，大约是12亿的估值，当然这还不是正式协议。最终公司能确认多少收益，要根据财务会计准则来，看正式协议签订的时间，缴款的时间等才能确定。

一般情况下转让估价有两个维度，一是从PE的维度，二是从PB的维度。芯片业务是轻资产运作，主要是芯片设计方面的，用PB这种方式去考虑是不合适的，一般会用PE的模式。接下来公司将聘请审计、评估、律师、财务顾问等中介机构开展尽职调查、评估、审计等工作，最终股权转让价格在评估结果基础上由交易各方协商确定，并在正式协议中予以明确，框架协议中只是大家初步商定的一个估值。

**5. 视频物联行业的客户需求较为碎片化和定制化，面对行业场景化的趋势，公司如果要往整体解决方案和数据服务转型，如何提升自身的竞争力？**

组织上，公司是以客户需求为牵引，通过 SDT 这种组织把研发、市场、供应链、财经等各业务全打通，资源协同，实现端到端交付，做厚客户界面。为了保证客户服务的有效性，提高客户响应速度，国内和海外都做了一些布局，包括研发和方案资源下沉。这样总部完成业务平台以下大基座的建设，而一线面向价值客户的团队完成“最后一公里”的业务闭环，兼顾基线方案建设与定制化需求响应，加速面向客户碎片化需求的响应速度。

架构上，公司整个研发几千人围绕一个大的研发架构体系，从技术组件到大模块再到平台，最上层是硬件产品和软件应用，对准业务特点可以做到快速相应。其中，软件平台包含了数据服务和智能服务，沉淀公司多年行业应用模型，向下能够集成各类能力，向上可以提供面向各个场景化的接口，横向可实现分层解耦，纵向可以形成端-边-云整体闭环能力，高效构建行业软件应用，从而实现对解决方案落地的支撑。

**6. 如果定制化程度高，相应人员要求和成本也高，公司如何解决这个问题？**

我们通过在省、市、区各级的价值领域打造样板点，最大程度将方案模块化、标准化，通过业务闭环能力实现从前端到后端的标准化产品的落地；在上层个性化应用方面，我们将基于端边云整体方案的闭环能力，协同生态合作伙伴去完成项目应用落地。

所以，今年特别关注开放生态体系建设，基于公司的标准生态 API 接口，在基础平台、视频能力、数据能力、行业应用等各个层级集成合作伙伴优势产品与服务，与合作伙伴相协同，快速落地细分行业软件的开发。

**7. 想请教一下公司对二季度如何展望？红外测温产品是否可以对冲传统业务受到的疫情的影响？**

对于二季度的展望，我们在年报的电话会中也跟大家汇报过，目前还是维持当时的观点。公司的渠道业务，主要是 SMB 和 C 端，跟宏观的经济关联度是比较高的，短期受影响可能会比较大；政府端因为很多项目预算还没下达，一些项目会有一定延期，新老基建的投资反映到我们行业会有一两个季度的滞后，但最后行业还是会受益。企业端业务受疫情的影响，短期看也会有不同程度的放缓，一些头部企业很可能会逆境中反过来追加投资，这个都说不准，所以说二季度不是非常能看得清楚，但是对行业的长期发展我们还是很有信心，我们不会太关心半年度或者一年会怎么样，会看的更加长远一些。

**8. 公司今年在经营战略上是否会有一些调整？如何支撑业务形态的升级？**

第一，公司今年会调整收入结构，优化人力投入，把目标落实到人，通

过 IT 与流程强耦合，业务与财经及运营强耦合，强化数据分析与决策，把前几年提出的一些想法真正落地，去推进业务的发展。第二，公司会在业务中台提高项目整体运作能力，扁平化组织结构，加强业务下沉，提高客户响应速度，包括交付、商务运营等区域闭环、软件开发前置等。第三，公司会强化合作伙伴赋能，同时构建包括电商平台自营能力，强化 SMB 体系运作能力，补齐自身短板，释放渠道沉淀流量潜力。

**9. 面对这样的疫情以及接下来的不确定性，公司在人员招聘、研发投入、销售费用等各方面会有变化吗？**

这块在年报电话会议里面跟大家交流过，尤其在今年公司不会裁员，在费用控制上面会加强一些本地运作，提升一些线上的运营和交付能力，整体会做一些弹性预算管理，加强投入精准度和有效性，减少不必要的损耗，不断优化我们的费用结构，包括投入一些重点的领域。

核心技术这块，尤其是人工智能、云计算、大数据、5G等面向未来的一些核心技术，我们还是会持续投入，我们年报里面这块比例都是在提高的。还有软件架构能力建设，包括建立从软件开发，销售到交付全流程运作能力，这些也都会保持一贯的投入。

在大的资本开支方面，包括一些以前公告过的西安、成都研发中心以及杭州总部、富阳基地等的建设，我们可能会根据项目的进度适当放缓，但整个项目大周期还是保持不变。

**10. 公司年报电话会提到零跑去年投资损失有 1.2 亿左右，今年这部分会不会有影响？后续还会考虑增资吗？**

零跑在公司 19 年年报里面计提了 1.15 亿损失，今年目前还不清楚零跑的发展运营情况，还是需要到年底根据整个零跑运营情况，再根据权益法来核算。

公司 15 年参与设立零跑，最初投资比例是 33%，大家从公告中也可以看到，后续历次零跑增资中公司都是放弃同比例增资权的，到目前持股是 15.5%。公司对零跑始终是参股，不会去参与日常经营，未来基本上也不会去增资，即使要增资或者要有相关的关联交易，公司也会遵循公平、公正、公

开的原则，严格遵守相关法律法规及规章制度的规定，履行必要的审议及披露程序。另外，公司大股东个人作为零跑的投资人，未来可能还是会继续参与，包括之前的减持也有一部分是这方面的资金需求，但不会参与其具体经营，精力还是聚焦在上市公司主营业务上。

**11. 回顾过去这 3-4 年智能化的转型，您觉得公司在卡位上或者是布局上，哪些超出预期，哪些需要继续努力的？**

关于智能化升级，实际上整个行业的演变，从看得清到看得懂，是公安最早提出和应用的，公司作为行业的龙头企业，在技术研发，产品的升级，以及智能化相关产品的结构的改变，整体和市场及行业的演变趋势是一致的。

其实，技术的演变及升级不是最重要的，关键看智能化的产品是不是真能给企业带来效益，公司去年开始毛利率提升，包括今年一季度毛利率的提升，实际上就是来源于产品结构改善，而最主要原因就是智能化升级带来了产品结构的变化。

**12. 关于行业未来的发展，基于行业碎片化的特点，下游会非常分散，所以公司在做战略规划的过程中，对未来行业的发展空间怎么判断，能不能帮我们从定性和定量结合的角度给些指引？**

这个问题比较大，定量去研究这个行业，或者说研究我们这个传统的领域，其实是很难的，所以也明白很多的分析师去做我们这个行业的量化模型的时候会比较复杂、比较难。

我是想可以尝试从几个角度把这个问题可以稍微讲一讲，一个是从政策支持的角度，第二是从内在的技术革新的角度，然后再以公共安全的领域为例去阐述下，当然不一定有意义，毕竟目前第三方也没能完整拿出整个行业未来 3-5 年空间的数据和报告。

从政策方面，社会安全与治理的现代化是国家的顶层规划和要求，比如从开始的天网工程、平安城市、雪亮工程到立体化社会治安防控体系这些政策，还有刚刚今年开始提的平安中国建设协调组，这些建设内容层层深化、递进，所以整个行业将持续受益于社会或者政府治理现代化升级，并实现规模的稳步增长，我想这在过去 10 年，包括未来 10 年依然是成立并持续进行

	<p>的。</p> <p>从技术革新的角度，视频端设备从模拟到数字、从标清到高清一路发展过来，未来存在大量“高清化”、“智能化”升级的需求，同时视频数据呈现几何级数增长，人工智能、大数据、5G等先进技术将推动视频大数据实战应用。因此，边缘存储与智能、云中心建设以及行业SaaS应用都存在大量的实际应用需求和空间。政府端除公安以外，还包括司法、纪检、水利、环保、消防、应急等等，这些领域从技术路径上来说都会进行数字化升级，城市数字化治理领域前景广阔，视频物联作为最重要的切入点将会受益其中。只要企业能跟得上这些用户需求，推出相关产品或方案，都会对这个行业带来大的增量。</p> <p>另外，在感知端，现在不仅仅是视觉感知，而是多维感知，通常结合如门禁报警设备、MAC地址采集、RFID、生物识别、音频、雷达和专业无人机等多类物联感知设备来采集数据，通过数据融合和大数据分析进行实战应用。整体上，行业发展将从多维感知到认知再到数据治理和数据综合应用，而视频监控只是多维感知中的一部分。</p> <p>另外，一些优秀公司的介入也都证明了这个领域的空间，未来社会的演变和生活的进步都会给视频领域带来很多需求，掌握技术的公司只要是能适应这些发展，应该都会有非常大发展。</p> <p>所以我觉得在研究这个行业的时候，不在于一定要量化空间，关键还是看公司能不能顺应社会变革及进步的潮流，抓住这些机会点，利用技术和多年的积累实现落地，支撑企业真正高质量、稳健的发展。</p>
附件清单	无
日期	2020年4月28日