

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：2020-9-7

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（ <u> </u> ）			
参与单位名称 及人员姓名	海通国际	徐盛栋	Q Fund	赵晓
	兰馨亚洲	储凯俊	马来西亚政府投资	崔鹏翔
	禾其投资	彭荣安	国信证券	唐芷萱、王哲
	浙商基金	王斌、平舒宇、陈鹏祥	景领投资	王胜
	悟空投资	钟腾飞	中银国际	宁宁
	凯丰投资	陈超	丰岭资管	李涛
	川财证券	孙灿	生命保险资管	陈启航
	上投摩根	倪权生	融通基金	樊鑫、许富强
	同安投资	仲华超	国泰君安	冯定成
时 间	2020年9月4日、9月7日			
地 点	公司会议室			
上市公司接待 人员姓名	李思睿、凌琳			
投资者关系活 动主要内容介 绍	<p>1. 公司上半年营收有所下滑，同时看到毛利率提升较明显，主要的原因是什么？</p> <p>2020年上半年，公司实现营收98.38亿元，同比下滑8.96%，其中二季度单季实现营收63.40亿元，同比下滑1.89%。分国内外来看，上半年国内实现营收57.90亿元，同比下滑18.31%，海外实现营收40.49亿元，同比小幅增长8.87%。</p> <p>上半年国内营收下滑，一方面是由于疫情原因一些政府招投标和大项目</p>			

工程延期，另一方面中小微企业受宏观经济波动的影响较大，都在一定程度上影响了上半年国内业务的开展。海外方面，一季度海外业务受疫情影响较小，二季度海外各国家业务开展也不同程度的受到疫情发展的影响。公司通过海外红外热成像产品的销售弥补了部分传统业务的不足，取得了小幅增长。

上半年，公司整体销售毛利率 48.17%，同比去年提升 7.80%。毛利率提升是多方面因素的综合影响，一方面是营收结构的变化，上半年一些 AI 等高毛利率产品的占比提升，另一方面也是公司精细化管理能力逐步提升的体现，近两年公司通过对产品的归一化设计、渠道秩序的整顿等，对毛利率提升也有一定的帮助。另外，汇率波动等因素也会对毛利率有一些影响。

2. 公司上半年期间费用还是有一定的增长，销售费用增长较多，主要是什么原因？下半年公司是否会加强对费用端的管控？

公司上半年期间费用有所增加，和营收基数较小有关系，公司的费用大部分由员工的薪酬构成，这部分费用每年相对是比较刚性的支出。上半年销售费用同比增加 17.24%，有以下几个原因：一是因为海外销售人员比去年同期有所增加，公司这两年在海外布局渠道下沉和加强本地化运作能力，同时开拓海外项目型市场，这些都需要扩充海外的市场人员；另外，由于疫情和政策影响，上半年海外关税和物流费用增长明显。上半年公司在研发上的投入增加了 5.57%，在软件平台、大数据、算法等重点方向持续加大战略投入，同时不断优化员工结构、建设人才梯队，加强技术共享和资源复用。

对于费用的管控，公司基于营收和毛利率的情况会有一定的弹性，更加重视费用的精准投入。同时，在一些面向未来的核心技术领域和重点机会市场，公司依然会加大战略投入，为未来的发展打好坚实的基础。

3. 国内分行业来看，各个行业的增速情况如何？公司海外业务上半年保持了小幅的增长，主要的原因是什么？

分行业来看，国内上半年 B 端市场表现较好，仍取得了一定的增长，一方面大企业在疫情中体现出较强的韧性，恢复较快，一季度企业复工复产也伴随着一些抗疫设备的需求，公司这两年加大对 B 端解决方案研发和市场的

投入，慢慢也开始体现出成效，对 B 端客户的行业覆盖广度和深度也在扩大，客户对一些非安防的视频物联类解决方案和应用接受度在逐步提升；相对来说，小微企业受宏观经济的影响大一些，渠道业务受到疫情影响推进有困难，上半年有一定下滑；政府业务，同样也是短期受到疫情的影响，招投标和一些项目的施工进度有所延迟。

海外市场由于公司业务比较分散，各个国家的差异也比较大。整体来看，一季度海外市场受疫情影响较小，二季度各个国家的疫情控制情况也不同，虽然传统的业务开展受到一定影响，但海外很多国家也存在抗疫设备需求，公司通过自身产品结构的调整，平抑了疫情对市场的影响，取得了小幅增长。未来公司依然会坚持国际化的业务战略，有重点、有节奏地推进海外市场业务，通过海外渠道下沉、加强本地化业务运作等方式，持续加深对海外市场的覆盖。

4. 在 B 端市场，哪些细分行业领域是这两年增长比较快的？能否介绍一下公司在 B 端有覆盖哪些新的客户领域以及新的解决方案应用？

B 端市场涉及的细分行业领域非常多，客户的需求更加碎片化和个性化，每年行业都会涌现出一些新的市场机会点，但是未来 B 端市场的大幅增长，需要视频物联的智能化应用在多行业复制、开花，实现整体覆盖面和渗透率的提升，才能真正带动整个 B 端市场的发展。

公司上半年也在许多 B 端的细分领域推出了一些新的视频物联应用，比如在智慧养殖领域，公司依托红外热成像热感应技术和视频智能分析技术，基于物联网+畜牧场景，通过自动化、信息化、智能化手段，辅助农场主实现农业养殖的标准化生产，规模化经营，以科技助力农业养殖，为行业创新发展提供支持和保障；又比如在煤炭安全生产领域，深度融合煤矿生产过程,公司能源煤炭三违管控解决方案将视频监控与大数据分析融合应用，结合视频物联、AI、融合通信、大数据等技术，针对井下作业环境封闭，易发火灾等特殊特性，进行配套违章作业现场辅助识别，通过自行研发的行为识别、目标跟踪算法等技术，第一时间对“三违”进行识别、告警，并反馈至管理人员，适用于煤矿企业或非煤矿山的安全监管、三违监管智能化建设场景，为事后

	<p>分析事故提供第一手视频资料，在提升煤矿违章管理水平的同时，规范员工作业安全行为，确保作业人员的安全生命与合法利益，有效促进煤炭及非煤矿山企业安全生产。</p> <p>5. 公司上半年经营净现金流有所改善，主要原因是什么？是否可以持续？</p> <p>公司上半年经营净现金流-1.06 亿元，去年同期为-8.70 亿元，同比改善 87.72%；同时上半年期末应收账款 119.20 亿元，比年初也减少了 4.46%。近两年公司一直在强调精细化管理，采取多种措施加强对现金流和回款的管理，逐步也看到一些成效，具体措施包括：利用考核牵引，在业务端绩效考核方案中加强回款考核的比重，牵引一线业务的回款；提高合同质量，市场财经下沉至区域，事前介入客户资信、账期、回款方式评审，提升合同签订质量；成立应收款专项工作小组，加强对超期应收款的管理。在今年这样的大环境中，能做到现金流的改善十分不容易，公司还是会继续推进精细化管理落地，希望公司未来的发展能够更有质量、更加稳健。</p>
附件清单	无
日期	2020 年 9 月 4 日、9 月 7 日