

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：2020-10-30

<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（<u> </u>） </p>			
<p>参与单位名称 及人员姓名</p>	<p>盘京投资</p>	<p>王莉</p>	<p>华商基金</p>	<p>邱凯</p>
	重阳投资	赵阳、吴伟荣	光大保德信	陈飞达
	中信资本	陈卓苗	Point 72	秦志毅
	新华资产	惠宇翔、戴丰年、马川	国投瑞银	江山
	彬元资本	薛栋民	平安资管	刘宁
	富国基金	蒲世林	华安基金	吴运阳
	华泰柏瑞	董辰	中信建投	陈乐然
	中信证券	胡叶倩雯、夏胤磊	招银理财	梁爽
	聚鸣投资	李和瑞	财通基金	朱宝国、傅一帆
	申万菱信	徐远航	银华基金	杜宇
<p>时 间</p>	<p>2020年10月29日、10月30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>李思睿、凌琳</p>			
<p>投资者关系活 动主要内容介 绍</p>	<p> 1. 公司三季度营收增速环比有所改善，主要原因是什么？能否分国内外进行一下解读？Q4如何展望？ 2020年前三季度，公司实现营业收入161.66亿元，同比下滑1.60%，其中三季度单季实现营业收入63.28亿元，同比增长12.56%，由于三季度没有对国内外的数据做具体的拆分，大致来讲，前三季度海外市场的表现略好一些。前三季度分国内外来看，国内B端市场在疫情中表现出较强的韧性，前三季度保持了稳健的增长，一些智能化的视频物联解决方案在B端渗透率逐步提升； </p>			

G 端业务环比逐季改善，SMB 端业务中解决方案市场快速成长，但整体还是会受宏观经济影响。海外市场，三季度传统业务有所恢复，但目前我们看到一些国家的疫情又开始二次爆发，甚至开始封国封城，因此四季度还是存在一些不确定因素，最终公司整体业务的稳健发展还是需要各个板块全面发力。

2. 三季度公司销售毛利率环比有所下滑，主要原因是？三季度人民币升值较多，汇兑损益的有多少？

前三季度，公司整体销售毛利率 44.99%，同比去年提升 4.02pct，其中 Q3 单季度毛利率 40.05%，同比去年略有下降。季度之间毛利率的波动是正常的，也是由多方面原因造成的，收入结构的变化是一方面，汇率波动、市场策略的调整等都是影响毛利率的因素之一。从长期来看，近三年公司整体的毛利率呈现稳步上升的趋势，这更多是由智能化的渗透率提升、供应链降本、管理改善等综合能力的提升带来的。

三季度由于人民币快速升值，给公司带来了 2 个多亿的汇兑损失，去年同期是正向的汇兑收益，这对利润端也有一定的影响。

3. 请问今年海外哪些国家增速较好？主要原因是什么？未来对海外市场如何展望？

公司在海外的业务布局比较分散，分为十多个大区，每个大区的业务占比相对比较均衡。海外各个区域的增长情况，季度甚至年度之间可能都会有一定波动，海外市场的影响因素比较多，政治、经济、疫情、汇率波动等都会有影响。比如今年，海外有些国家疫情控制较好的地区，传统业务恢复就相应快一些，疫情比较严重且经济欠发达的地区，传统业务的开展就困难一些，目前来看汇率和疫情影响无法预测。

海外市场这几年保持相对稳健的增长，业务布局分散也是平滑波动的一个重要原因。公司这两年一直在致力于做渠道下沉和渠道秩序的管理，加大了项目型市场的开拓力度，加强本地化运营管理和市场深耕。公司持续看好海外市场的长期发展空间，会根据海外的市场变化，有节奏有重点地进行投入和布局。

	<p>4. 国内 B 端业务的进展情况如何？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？</p> <p>国内 B 端市场前三季度均保持了相对稳健的增长，一方面大企业在疫情中体现出较强的韧性，业务恢复较快，头部企业对智能化升级改造的需求也更强，这是一个较为长期的趋势。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。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。</p> <p>公司今年在 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，易发火灾等特殊性的，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，确保作业人员的生命安全与合法利益，有效促进煤炭及非煤矿山企业安全生产。</p>
附件清单	无
日期	2020 年 10 月 29 日、10 月 30 日