

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：2020-11-4

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	人保资产	翟金林	海通证券	卫书根
	长城证券	吴彤、蔡微未、周申力	巨星集团	徐江波
	淳德投资	王向阳	工银瑞信	曾剑宇
时 间	2020年11月4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. 公司三季度的期间费用率略有下降，请问四季度这个趋势能否保持？以及明年对费用的投入是什么样的规划？人员方面是否还会继续增加？</p> <p>对于季度之间的费用率的波动，大家可以不必特别去解读，公司是以年为维度去做整体的规划。人员的规划方面，公司2019年末的员工人数是接近1.4万人，今年校招和社招都在正常进行，总人数方面还是会继续增加，在核心技术领域，如软件平台、算法、大数据等方面，公司的能力还要持续加强，部分研发人员下沉至省区，随着视频物联解决方案在B端市场的渗透率提升，也需要更多的市场人员去拓宽和深化对客户的覆盖。整体的费用规划上，公司会根据未来的发展规划及营收的情况，做弹性的预算管理，尽量把费用率控制在较为平稳的水平。</p> <p>2. 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？如何看四季度的增速？</p> <p>2020年前三季度，公司实现营收161.66亿元，同比下滑1.60%，其中三</p>			

季度单季实现营收 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；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。

3. 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。

4. 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。

5. 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？

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。

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和合法利益，有效促进煤炭及非煤矿山企业

	安全生产。
附件清单	无
日期	2020年11月4日