

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：2021-03-25

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 checked="" 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	Arohi Fund	陶海研	CPS 中安传媒	陈新立
	Broad Peak 投资	黄志军	HSBC	Bingyi
	Citi Bank	林子濠	jpm	kevin zhang
	Credit Suisse	Chaolien	Omdia	朱文智
	DTC Capital	杨阳	Omdia (IHS)	孙冉
	MLP	于天搏	Polar capital	陈博宏
	Morgan Stanley	Andymo	UBS	Thompson Wu
	毕盛资产	龚昌盛	安信基金	陈鹏
	成泉资本	夏正	安信证券	吕伟
	淳厚基金	吴洛宗	安信证券资产管理公司	林芸
	大成基金管理有限公司	廖书迪	北京诚盛投资管理有限公司	康志毅
	大华集团	楼群敏	北京仁桥资产管理有限公司	钟昕
	淡水泉投资	陈晓生	北京长青基业技术管理有限公司	刘宇辙
	东方证券	张开元、楚龙强、蒯剑	标朴投资	周明巍
	丰岭资本	李涛	炳申投资	黄力文
	富达国际投资	盛楠	财联社	罗祎辰
	高瓴资本	余高	诚旸投资	尹竞超
	个人	苏蕴英	东北证券	吴若飞
	个人	何辰英	东方基金	严凯
	光大证券	吴易泽、石奇良	东方证券资管	张明宇
国都证券	余卫康、黄翱	东海证券股份有限公司	易尚	
国华人寿保险	张伟	东吴基金	周健	
国泰基金	杨飞	东吴证券股份有限公司	宋晓东	

花旗银行	Arthur	方正证券	姜肖伟、王雷
华安证券	袁子琪、赵阳	沅沛投资	孙冠球
华融证券	庞立永	富道基金	石正同
汇景资产	江泽川	港丽投资	龙江伟
嘉实基金	杨安妮	高毅资产	张继枫
景林资产	徐伟	个人	童祖鸣
九泰基金	谭少杰	个人投资者	饶小飞
君和资本	王瑞思	摩根大通	Rae Xu
立得资本	穆烨华	观富资产	万定山
林孚投资	姜军	光大证券资管有限公司	LIXINGJIE
马可波罗资产管理	黄晨	广发证券	王钰乔、杨小林、刘友福
麦格里基金	刘鑫竹	广州慧创蚌祥投资公司	李伟杰
民生证券	张琼、王子予、龚晟轶	国华人寿	韩冬伟
明世伙伴基金	霍霄	国金基金管理有限公司	吴志强
摩根士丹利基金	Jreesai	国金资管	曾萌
南京证券	李通	国联人寿保险股份有限公司	夏雪冰
诺安基金	刘慧颖、张伟明	国盛证券研究所	刘嘉元
锐科资产管理有限公司	唐吉	国信证券经济研究所	刘锦东
瑞士信贷	尹钜锋、沈宇峰	国元证券	耿军军、陈图南
山高资管	郑涛	海南象限基金管理有限公司	杨宸
山石基金	石凯	海通证券	洪琳、及晶晶、宗云霄
上海瞰道资产	刘旭	杭州核聚资产管理有限公司	金友志
上海艺恒投资	王伟胜	杭州玖龙资产管理有限公司	陈柯杰
上海追云资产管理有限公司	徐纪坤	杭州荣泽石资产管理有限公司	于淼
上投摩根基金	李博	和谐汇一资管	凌晨
深石基金	王凡	河北泽邦新能源有限公司	彭志强
深圳前海君创基金管理有限公司	相洁	河床投资	张建宾
深圳香树资产	袁冰	河床资本	黄昕
泰康资产管理有限公司	陈虎	弘毅远方	马佳

	泰旻资产	汤敏泽	华安基金	李欣
	西南证券	吴波	华创证券	孟灿
	星石投资	杨英	华富基金	陈奇
	益亨投资	邱欣远	华泰新兴产业基金	赵常普
	益明基金	郭琦霞	华泰证券自营	刘亮
	长城证券	张异、殷君妍	汇丰晋信基金	李凡
	长江证券	林润东、方子箫	汇瑾资产	陈飞
	招商基金	韩冰、马思瑶	汇添富基金	夏正安
	招商证券	黄滔滔、王矗	交银康联	周捷
	中电港	杜一锋	交银施罗德基金	刘庆祥
	中国人寿保险	李金英	凯盛融英	徐巡、施巧瑜
	中信建投	陈英治	李和瑞	聚鸣投资
	中信证券	卢华权、张小亮、林品科、胡叶倩雯、曹苍剑、刘祖浩、夏胤磊	联通 5G 母基金	朱艳
	中英人寿保险	李文杰	聆泽投资	翟云龙
	众钰投资	吴远	明亚基金	边悠
	摩根大通证券	蔡景彦	工银瑞信	张伟、夏雨、王鹏、马丽娜
时 间	2021 年 03 月 24 日、2021 年 3 月 25 日			
地 点	电话会议、公司会议室			
上市公司接待人员姓名	张兴明、吴坚、徐巧芬、李思睿、邵涛			
投资者关系活动主要内容介绍	<p>一、公司经营情况简介</p> <p>过去的一年，全球经济受新冠疫情的影响，主要经济体增长速度普遍放缓。但随着人工智能、物联网、云计算、大数据等技术的发展和运用，以及视频技术的不断迭代更新，智能化产品与解决方案价值快速提升，视频能力已经深入到各行各业的业务应用中，以视频为核心的智慧物联领域的市场空间进一步扩大。</p> <p>报告期内，公司坚持高质量发展的经营理念，最终实现全年营收 264.66 亿元，同比增长 1.21%；实现归属于上市公司股东的净利润 39.03 亿元，同比增长 22.42%；实现整体销售毛利率 42.70%，同比提升 1.58 个百分点；实现经营性现金流量净额 44.01 亿元，同比增长 174.99%，净利润现金流含量从 50.20%提升至 112.80%，同时，应收账款同比下降 2.48%。整体来看，公司对现金流和业务质量的管控成果显现，经营质量进一步改善，在对部分项目进行取舍的影响下，全年公司营收增速有所放缓。</p> <p>利润端方面，公司 2020 年扣非归母净利润 27.35 亿，较上一年度下降 9.34%。在非经常性损益中，除了芯片投资收益以外，公允价值变动 1.86 亿元，主要为被投资企业（思</p>			

特威) 估值增加而形成; 另外, 政府补助较上一年度增长 4400 万, 主要是疫情背景下各级政府“六稳六保”, 出台了对企业复工复产经济恢复的各项补助政策。净利润的下降除了营收承压的部分影响, 一定程度上受到汇兑损失和减值损失的影响, 具体来看: 2020 年汇兑损失 3.58 亿元, 信用减值及资产减值损失 7.04 亿元, 同比增加 1.74 亿元, 若在扣非归母净利润的基础上加回汇兑及单项减值的负向影响, 全年内生利润约 33 亿元, 同比仍然有所增长。另外, 需要说明的是, 年报中呈现的归母净利润相较业绩快报数据下降约 0.99 亿元, 主要受零跑汽车股份支付的影响。

分区域来看, 国内市场方面, 随着疫情获得有效控制, 下半年开始呈现复苏态势, 全年实现营收159.79亿元, 同比下降3.00%。具体分业务板块来看: TO G 业务自三季度起增速启稳, 公共民生、交管及社会治理等非传统公安业务板块增速领先, 全年实现营收56.72 亿元, 同比下降4.27%。TO B业务全年呈现较高景气度, 实现营收67.57亿元, 同比增长 23.63%, 营收占比达到42.28%, 占比持续提升。具体来看, 过去一年在在钢铁、制造、农业、医疗卫生、物流仓储等细分行业取得突破, 其中智慧制造整体业务收入实现60%以上增长。未来, 公司将继续深耕各个细分行业, 理解行业碎片化的场景需求, 以软件等形式对行业的know-how能力加以固化, 在降低企业数字化的建设成本的同时, 进一步提升项目附加值和增值业务占比, 驱动公司未来业绩持续增长。

海外市场方面, 全年业绩表现总体好于国内, 全年实现营收104.87亿元, 同比增长 8.38%, 实现毛利率50.08%, 同比提升3.6%。具体来看, 经济发达、卫生水平较高的大区(如欧美地区)维持了较高增长, 一些新兴市场国家且受疫情影响严重地区(如拉美、印度), 业绩有所下滑。截至2020年底, 公司在全球建立了58个分支机构, 全年新增上百家形象店和三千多家元素店, 在印度、匈牙利建立海外区域供应中心, 在欧洲与美洲分别成立软件研发分部, 为海外客户提供端对端快速、优质、本土化的服务, 进一步抢占国际市场。未来, 公司会更多的将国内政府业务、企业业务的应用模式复制到海外, 依托公司强大的技术实力和积极的海外拓展策略, 逐步提高解决方案占海外市场收入的占比。

创新业务方面, 公司大力发展机器视觉、视讯协作、乐橙家用、智慧消防、汽车电子等新兴业务。2020年, 公司创新业务整体实现营收17.61亿元, 同比增长44.64%, 成为公司长期可持续发展的新动力。

在费用及人员投入方面。公司坚定以技术创新为核心, 保持研发的持续大规模投入。2020年公司研发投入29.98亿元, 同比增长7.28%, 占营业收入11.33%, 占比持续提升。全年实现销售费用42.91亿元, 同比提升8.55%。除了对传统的视频技术保持投入, 公司以五大研究院为载体, 持续加强对多维感知、人工智能、云计算和大数据、软件平台、网络安全等技术领域的研究、开发和产品化, 以客户需求为导向持续创新。以人工智能领域为例, 2020年, 公司在国内外各大算法竞赛、评选中获10余项荣誉; 研发了20多个细分行业的算法方案、100多项场景化算法功能; 并自研了业内领先的人工智能EDA平台, 完成巨灵平台的全面升级, 实现一站式算法及方案开发交付。

同时，在今年年报中，公司针对“面向复杂的业务升级和碎片化市场环境，为城市、企业、家庭数字化转型提供一站式智慧物联解决方案与服务的能力”进行了充分解读，大家可以通过年报，对公司目前场景化AI能力、模块复用性构建、软件平台的应用、开放合作生态以及相配套的敏捷响应组织有一个全面的了解。例如：公司的数据智能引擎，通过项目的积累，已沉淀数据标准1500余项，数据标签超万个，专业模型1300余个；运用“两平台”实现子系统模块化可插拔与积木化组装，提升平台的可维护与可扩展性，同时基于业务理解，持续沉淀共性价值业务，公司目前已沉淀近千个行业场景模块。同时，公司高度重视生态合作体系建设。公司的智能硬件产品开放平台向客户全面开放；AI开放平台正在物流、餐饮连锁行业试用；公司基础软件平台，面向合作伙伴统一开放物联SaaS API数百个。公司的业务使能平台联合应用生态合作伙伴，已在超3000个项目中成功交付。另一方面，公司通过组织变革和一线能力加载，通过“海星计划”，前置软件研发人员数百人到一线，快速提升一线软件方案响应和交付能力，针对客户的软件平均交付周期缩短了5天，客户响应时效提升42%；通过“蒲公英计划”，将优秀的研发人员前置进入一线产品与解决方案团队，快速夯实“前中后”台融合的技术营销体系。

当前，视频技术已经突破了传统监控、安防的内涵，深入到各行各业的业务应用中。利用AI技术赋能各行各业的能力，以及对海量数据的高效治理，挖掘数据价值的能力将成为行业未来的重要发展趋势。面对行业发展趋势，公司从硬件、软件到解决方案再到AI赋能，都已经做好了充足的准备。

2021年是公司由视频物联向智能物联进行转型的关键一年，也是十四五规划和2035年远景纲要实施的开局之年，随着“强化国家战略科技力量”、“数字中国”等重要方向的提出，公司将努力把握当下，抓住全球科技创新空前密集活跃的时代机遇，以视频物联的视角加速赋能千行百业向智能化、服务化、绿色化转型，持续为城市运营、企业管理、个人消费者生活创造价值。

二、互动交流环节

1. 公司未来战略投入的节奏是怎么样的？是否有明确的时间节点规划？

公司会根据自身储备情况，综合对细分行业规模的判断，总体按照自身的节奏来把控投入的规模和进度。公司的投入并不是粗放的全面投入，也不会简单按时间线性进行。首先，公司会更精准的按照地域发展状况有选择的投入；第二，当看到市场机会，并且该机会点能够大量复制的情况下，公司会选择投入；第三，人员的投入也会与业务发展精准匹配，提高投入效率。从时间维度看，我们相信企业数字化转型浪潮刚刚开始，现在各行业玩家依然处于快速切入的过程中，所以相对应的投入会有一定的持续性。

2. 公司对B端业务的开拓做了哪些具体举措，以支撑未来持续高增长？

公司通过长期的积累和对市场的观察，并结合20年经营成果，认为在企业的数字化转型中蕴含着大量机会。过去两年公司持续有效的实施了人员的增长和覆盖，有力支撑B端业务的增长。人员的投入增长主要来自两方面，一是对后台软件研发和AI的大规模投入，以及对中台进行大量专家人员部署，设立专家型SDT组织。AI产业的落地，最后都会体现在端、边、云产品的产业化之中，每当市场需求明确后，研发端会大量投入，攻坚软件和行业场景的开发和产业化应用。另外，B端人员将继续增强并优化结构部署，在中台层面对行业进行细分，通过中台对各行业里中大型企业进行标杆化打样板，然后大量进行市场覆盖，同步在省、市、地区作战单元中进行投入。公司在打出标杆的赛道中，敢于投入的同时也会时刻观察产出动态，保证投入效率。当前，是企业数字化转型的关键时期，公司将着力打出品牌效应，保持自身竞争优势，坚定和客户站在一起，立足场景，发挥公司技术优势，在定制团队、销售支撑、售后服务等多方资源协同下，扎根客户一线，高效满足客户需求。

3. 公司对 B 端行业发展机会点有怎样的展望？

2020年，公司B端业务占比超过G端，获得同比23.6%的增长。但是，市场上的B端业务我们也只是开发了其中一部分，当前市场最大的推动力还是在于企业管理者对于智慧化改造意识的觉醒。我们相信会有更多企业开始意识到，布局感知器件、引入智慧解决方案、加载AI能力能够增强自身管控能力、提升运营效率。如此可管可控的量化效益，能够不断激发新的细分行业需求。针对B端，公司2020年做了具有重要意义的行业展开，加紧开拓早前并未进行覆盖的行业，例如文旅、农产品、畜牧等。这些行业对视觉和智能化改造具有迫切需求，未来可复制性强，空间大。再如煤炭、钢铁行业，原来这些企业的大屏仅作欢迎大屏用，监控也只做传统监控使用。目前，我们对这些企业从应急管理、生产任务角度进行赋能加载，扩大大屏适用范围，并用视频对作业标准化、危险区域管理、精准考勤、进出车辆饱和度等进行管理，极大提升了场景视频利用率和企业管理效率。从B端的整体发展阶段来看，目前仍处于需求不断释放并被不断满足的过程中，我们会充分抓住这阶段红利积极开拓。在新的需求被攻坚后，我们也会充分把握自己产品、解决方案的融合优势及迭代能力，不断升级，用差异化的功能、性能保持竞争力。

4. 2020年，从报表数据看 G 端业务出现了一定下滑，公司对 G 端业务有怎样的规划？

2020年，受新冠疫情影响，公司G端业务出现小幅下滑，但是公司对G端未来的发展并不悲观，我们预期G端总体呈现温和式增长。公安方面，“雪亮工程”依然有较强持续性，替换及增补需求依然存在。在公安条线之外，基于“安全、畅通、便民”的理念，G端的公共民生、水力、交通体系、交管系统、环保等新兴场景涌现出众多值得开拓的新机会。例如，在交管领域，杭州着手对“大货车右转先停车再起步”的标准化行驶动作进行管控，并选择通过智能相机端智能能力与后端管理系统相结合的形式来实现。据估算，仅

该项动作功能的实现，平均一个城市每年能够减少约百人死亡，该功能在全国性的推广将有巨大市场空间。还有属于升级替换需求的例子，以前城市众多卡口设有大量摄像闪光灯，严重影响了驾驶体验，随着技术的提升，生态相机将替换传统摄像机，减少爆闪对驾驶员行车的影响。再如森林防火方面，传统护林员巡检模式正在逐渐被科技感知、防火系统、数据融合、林区人员车辆网格化管理取代。以上种种案例都是技术进步带动的产业能力提升，从而带动需求的爆发。随着G 端业务的智能化深入开展，公司的壁垒和能力逐渐增强。依靠产品渠道、全面性来抢占市场的传统模式正在过去，目前我们更多挖掘行业深度，提升场景化应用的准确度，从前到后与业务进行融合，真正解决客户的需求痛点。

5. 观察到公司在 2020 年海外市场发展快于国内，在海外疫情影响严重的大背景下，公司从海外市场的高增长中获取了什么经验？同时看到了哪些机会？

公司在海外市场抓住了两个机遇。第一，抗疫产品的质量及使用效果得到了海外市场的充分认可，公司也充分抓住了对海外的供货窗口期。第二，视频类产品总体来说属于建设刚需，海外国家众多、市场广阔，无论新建建筑、商贸连锁还是小区、别墅都对公司产品有较大的持续性需求。公司在过去两年实施了大量海外国家的下沉部署，在疫情期间通过线上线下相结合的展示方式，同时协同物流与备货，抓住了市场机会。

6. 2020 年公司海外业务各区域占比情况如何？哪些区域发展的更好？

海外的发展和疫情控制情况高度相关。整体来看，海外各区经营发展体现出了一定的不均衡性，疫情防控较差、大量封锁的地区增长较慢甚至没有增长，疫情防控较好、购买力较强的国家和地区增长态势较好且展现出较强的延续性，充分验证了公司近年海外部署建立起的优势。公司相信，随着疫情进一步得到有效控制，随着海外整体建设逐步恢复，国家地域限制打开，物流、下沉跑动速度提升，海外市场能够进入快速发展通道。另外，公司打造的有别于国内市场的海外场景打包解决方案，也得到了海外市场的充分认可，即便在非接触的情况下，方案提供的即插即用的方式也能够满足海外客户的需求。

7. 公司今年在年报中披露了创新业务模块，能否简单介绍主要的创新业务子公司过去一年的发展情况及未来前景？

目前，从营收规模上来看，华睿（机器视觉）、华创（视频会议）、华橙（乐橙）三家公司已经初具规模。华睿聚焦智能制造领域，提供机器视觉和机器人相关产品和解决方案。当前，智能制造落地节奏加快，各国人力成本快速上升，同时在疫情的驱动下，更多企业有切实需求用机器和智能装备替换人工，比如物流分拣、智能产线、AGV搬运等业务单元体现明显，未来机器视觉和机器人在工业互联网领域将有广阔的应用空间。华创视讯是公司视频会议子公司，此次疫情事件推动了远程办公、远程教育市场的发展，给视频会议业务带来新的机遇。华橙专注面向消费者的智能家居业务，目前消费者对语音视频的接受度逐渐提升，智能家居的应用场景更为丰富，客户购买云服务的意识也在同步增强，有助

	<p>于公司持续加强线上业务的开拓。</p> <p>8. 针对汇兑损失，公司有怎样的管控措施？</p> <p>公司海外主要签约货币以美金为主，汇兑损失主要来自于美元兑人民币贬值。汇率走势和经济、政治因素高度相关，难以预判汇率走势。公司针对汇兑损益管理，有几项管理举措。第一，随着海外本地化签约比例提升，我们对货币进行分类管理：主流货币上，利用一揽子货币，利用其他货币与美元进行对冲，尽可能降低汇率波动影响；非主流货币上，会在和客户签订的合同中设定汇兑保护条款。第二，公司有一定体量的进口材料，进口与出口能够形成自然对冲。第三，公司在不以投机为目的的前提下，使用外汇套期保值及一系列衍生品工具。结合各种方式，努力降低汇率波动对公司损益的影响。</p>
附件清单	无
日期	2021年03月25日