

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：2021-08-28

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 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			
	西南证券	白加一	广发证券	王昭光、饶晓飞、 杨小林、张大伟
	瑞银证券	蔡迪、杜佳怡	瑞信证券	沈宇峰
	凯丰投资	曹博	华夏基金	施知序、徐航
	红骅投资	陈杰	挚盟资本	史余森
	金泊投资	陈金煌	优诺速记	宋丹
	国泰君安	陈堃、刘堃	富国基金	孙权
	中域投资	陈莲蓉	诺德基金	孙小明
	浙商基金	陈鹏辉、平舒宇、王斌	才华资本	唐毅
	华富基金	陈奇、王帅	长见投资	唐祝益、刘志敏
	康曼德资本	陈庆平	涌德瑞烜	田歆
	国元证券	陈图南、耿军军	中银国际	王达婷
	财通证券	陈习梅	民生证券	王芳、杨旭、赵晗泥
	竣弘投资	陈翔	盘京投资	王莉
	华泰证券	陈钰、黄乐平、闫慧辰	鹏华基金	王璐、杜亮
	国盛证券	陈泽青、申浩然	君和资本	王睿思
	凯岩投资	程威	招商基金	王若擎、张大印
	常春藤资产	程希云	瑞士信贷	王晓琼
	国泰基金	程洲、胡松	由榕资产	王泽宇
	华夏未来	褚天	兴证资管	王正、杨亦
	聆泽投资	翟云龙	万正资产	魏明亮
	鹏华基金	杜亮、董威	西部证券	吴姣晨
	银华基金	杜宇	招商证券	吴彤、张益敏
	长江证券	冯源	中信证券	夏胤磊、胥洞菡、晏磊
	长城证券	盖君佳	华安证券	夏瀛韬
	长信基金	高远、孙玥	汇添富基金	夏正安
	合煦智远	何宇涵	中信建投	肖运柯
	海通证券	洪琳、杨江涛、杨林	西部利得	邢毅哲
	申万宏源	刘洋、洪依真、施鑫展	兴业证券	熊彬正、姚康
	荣源大方	胡超	华西证券	熊军

	中信保诚	胡哲	景林资产	徐伟
	工银瑞信	黄丙延	拓璞基金	俞海海
	马可波罗资管	黄晨	高毅资产	张继枫
	炳申投资	黄力文	博道基金	张伟
	金汇投资	黄艳杰	诺安基金	张伟民
	东方证券	蒯剑、蒋蛟龙、李庭旭	中国人寿	张翔、赵花荣、赵文龙
	未来资产	李航	盈峰资本	张珣
	丰岭资本	李涛	瑞华投资	章礼英
	长江资本	李鑫	九泰基金	赵万隆
	大成基金	李卓、于威业	东方财富证券	周晨
	前海人寿	梁廷	中邮人寿	朱战宇
	安信资管	林芸	彤源投资	庄琰
	善渊投资	刘明霞、唐聪	中银证券	邹坤
	瞰道资产	刘旭	美阳投资	胡智敏
	谢诺辰阳	刘泳	华宝基金	卢毅
	翎展资本	龙江伟	河床投资	张建宾
	创金合信	陆迪	东方阿尔法	陈渭文
	长江资管	罗聪	珠西资本	宋磊
	浙商资管	马斌博	国金证券	邱友锋
	三登投资	毛建宝	才誉资产	唐毅
	华创证券	孟灿、王文龙	中庚基金	陈涛
	易方达	欧阳良琦	凯读投资	邹莹
	国赞投资	邱世才	淡水泉投资	裘潇磊
	礼仁投资	Stephen	point72	Joe Qin
	同威投资	裘伯元	CITI BANK	MARK LEE
	LMR Partners	陆晋松、应豪	建银国际	SANDY LEE、Cathy Chen
	摩根士丹利	Andy Meng、唐粤、Green Cai	麦格理证券	Erica Chen、Leo Zhang
	浩成资管	Annie Su	templeton	tony sun
	BROAD PEAK	黄志军	个人	郭敏、邓永名
时 间	2021年08月28日			
地 点	电话会议、公司会议室			
上市公司接待 人员姓名	吴坚、张军昌、周国栋、李思睿、蒋西金、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>2021年上半年，全球新冠疫情反复，国际政治经济环境多变，大宗商品价格上涨的同时伴随着全球半导体和部分元器件供应紧缺。面对复杂多变的市场环境，公司采取多种措施全力保障产品供应安全和项目交付，一方面坚持多种研发策略保证产品稳定的替代更新；另一方面，通过加大备货、强化供应商战略合作等方式，保障原材料供应的</p>			

稳定。同时，公司积极把握市场和行业的发展趋势，持续投入，针对软件架构能力、基础软件平台、云睿云业务系统完成了进一步优化，专业程度持续提升；进一步强化了区域技术营销体系，增强技术与业务协同，在丰富公司产品和解决方案的同时，全面提升技术营销能力。

在对内管理上，公司坚持高质量发展的经营理念，落地大量精细化管理举措：包括全业务单元加载经营看板，实现对省区的技术、销管、财经三项垂直管理；通过“蒲公英计划”将研发人员向业务单元转岗，实现技术与业务双轮驱动发展；通过“海星计划”下沉总部软件业务专家，保证研发与市场紧密联动；成立公司级项目经营管理委员会，落实回款的同时盘活存量业务；细化考核指标牵引，重“量”更重“质”，大幅提升业务含金量；持续推进财经、IT、人力资源变革等各项措施。

当前，随着智慧物联行业的高速发展，公司产品和解决方案的边界在逐渐模糊，同时软件业务正处在物联行业发展的关键节点，公司将聚焦资源，全面赋能各领域智慧物联数字化发展。因此，为了增进投资者对所处行业发展和公司战略方向的理解，公司在本期报表中调整了部分业务的披露口径。未来，随着公司其他业务的逐渐成熟，公司也将适时对报表披露口径进行针对性调整，以便投资人更准确的跟踪公司业务发展。

报告期内，公司实现营业收入 135.05 亿元，同比增长 37.27%，其中：创新业务收入 11.97 亿元，同比增长 94.25%；软件业务收入 5.51 亿元，同比增长 65.61%；实现归母净利润 16.43 亿元，同比增长 22.03%；实现整体毛利率 41.42%，剔除热成像影响因素后，上年同期为 40.91%，毛利率水平稳中有升；实现经营性现金流净额-8.7 亿元，相比去年同期有所下降，一方面是去年同期红外产品扰动因素，另一方面源于公司上半年加大了战略备货；同时，公司高度重视经营质量改善和应收账款管理，报告期内应收账款规模同比基本持平。

利润端方面，本期公司表观利润受到较多因素扰动。一方面，报告期内，汇兑损失 1.32 亿元，零跑投资损失 1.65 亿元，若剔除这两项的影响，利润端表现与营收基本匹配。另一方面，信用减值损失（3.68 亿）和所得税退税（1.8 亿）这两项因素也一定程度的影响了利润表现。未来，随着公司历史包袱逐渐出清、业务质量切实提高，信用减值损失对利润的影响将逐步减小。

毛利率方面，公司 Q2 单季实现毛利率 41.74%，环比 Q1（40.91%）提升 0.84%。

分区域看，上半年国内毛利率实现 39.75%，相比 20 年同期下降 2.32%，相比 19 年同期上升 2.28%；海外毛利率为 43.69%，相比 20 年同期下降 13.2%，本报告期内毛利率的影响因素是多方面的，主要跟地域、产品结构、汇率以及经营策略有关。公司在去年红外影响较大的基础上，针对国内市场进一步落实高质量发展战略，优化集成商合作生态，降低非战略性主动集成业务占比，强效考核战略产品收入水平，同时明确软件业务的战略高度，从而提升了业务的附加值和核心竞争力。

费用方面，上半年期间费用率 29.15%，较上期下降 5.93%，主要系营收基数增长叠加精细化管理所致；其中，研发费用率 10.4%，公司持续重视技术创新，研发费用率连续多年保持在 10%以上。

业务端方面，报告期内，国内业务实现营收 77.77 亿元，同比增长 34.33%，其中，G 端收入 21.8 亿元，同比增长 10.79%；B 端收入 36 亿元，同比增长 47.23%；其他业务收入 20 亿元，同比增长 45.09%。从业务板块来看，B 端业务占比持续提升，得益于公司持续搭建企业业务体系和强化组织能力，深入行业市场 and 目标客户，重构行业格局，努力实现客户价值和公司价值的双赢。公司强调中台能力作为发动机的重要性，对行业线进行重量型、专家型加载，行业线腰部力量得以快速增长。同时，减少非战略性主动集成项目，优化集成商业务生态，发挥合作伙伴放大器作用，加强企业客户覆盖。正是过去几年，尤其是去年以来的持续深耕，我们看到在 B 端的细分领域中，许多行业多个季度保持高速增长，表现出了企业对数字化转型的需求韧性，公司通过深挖客户在生产、管理等方面的需求，现已推出面向大企业市场的数十项场景方案。

报告期内，海外业务实现营收 57.27 亿元，同比增长 41.48%。得益于公司稳定的供货能力、渠道网络进一步下沉、本地化团队不断壮大，各主要区域均保持了较快增长。

创新业务板块营收高速增长。公司大力发展机器视觉、乐橙家用、视讯协作、汽车电子、智慧消防等新兴业务，公司高度重视创新业务的培育，依托公司在视频物联行业的研发积累以及供应链整合能力和市场能力，大力创新，持续扩展新的高速成长领域。

当前，在国家大力发展实体经济、壮大先进制造业、推动经济高质量发展等政策指引下，伴随着人工智能、物联网、云计算等技术的进一步发展，智慧物联行业充满了机遇。但由于国内外政治经济环境依然面临较大的不确定性，以及短期供应链扰动依然持续，给行业及公司带来了挑战。未来，公司将持续保持在研发端、市场端的精准投入，

攻坚产品、软件和行业场景的开发及产业化应用，以高绩效为导向激活组织效能，优化合作生态，携手客户拥抱数字化、智能化未来，力争以更好的经营业绩回报广大投资者们。谢谢！

二、互动交流环节

1. 观察到公司谈到软件化以及云化的业务，并且公司在报表中首次单独披露软件业务，请问如何理解披露口径，这部分营收是否是单独的软件销售？目前软件业务占比4%，如何看待这个数字？

当前，随着智慧物联行业的高速发展，公司产品和解决方案的边界在逐渐模糊，同时软件业务正处在物联行业发展的关键节点，因此，公司在本期报表中调整了部分业务的披露口径。具体的软件业务的收入主要是面向各行各业的软件应用平台，包括企业应用平台和政府应用平台，大部分都是面向客户直接签约的软件收入，也有一部分软件没有独立定价而包含在合同的一篮子报价当中，我们也根据新收入准则五步法对单独的履约业务进行定价的拆分。

2. 请问公司目前整体软件研发架构及发展情况如何？

AI、大数据、软件平台都是大华的核心战略，公司近年也都在持续大力投入。从发展阶段来看。第一阶段，公司整个软件平台成立自2009年，当时我们看好行业将往整体解决方案的方向发展，因为软件是面向客户的界面，也是整个解决客户问题的核心集中点，所以软件是必须的发展方向。那个阶段，我们的软件聚焦在基础视频平台以及各个行业基础底座的孵化。第二个阶段，2016年~2017年左右公司明确提出向整体解决方案大方向转型，在这一战略导向的基础上，大力发展软件成为公司解决方案转型的必然举措。

从年报上可以看到，公司近年大幅度追加了相关技术人员，目前软件平台人员超过3000人，这些员工专攻公司的基础软件底座和各个行业平台，如果把其他的定制开发都算上，软件人数将远远不止3000人。另外，设备里的嵌入式软件不包含其中，这些按照平常的口径归到设备开发领域。目前，这一组织已经成为公司解决方案研发的重要组成部分，对它的管理显得尤为重要，公司对整体研发组织架构进行了系统性的梳理。

公司的研发组织架构最底层是五个研究院，包括：大数据研究院、先进技术研究院、

中央研究院、智慧城市研究院、网络安全研究院。先进技术研究院聚焦在 AI 算法，核心做行业里各种各样的算法，今年人员规模在 1000 多人。中央研究院是聚焦未来 2-3 年的核心技术点的开发和提前储备，比如雷达技术、5G 相关模块等等。这里提到的 5G 模块不是 5G 通信网络，而是我们在整个设备当中应用 5G 的技术，里面有大量的优化相关工作，我们也会把它做成自己的硬件模块，完成优化以后用到自己的产品中。大数据研究院，聚焦在大数据平台中应用到的数据库、存储等相关的基础公共底座。智慧城市研究院，聚焦整个智慧城市的顶层设计、城市未来发展方向的研究，并不做智慧城市的本身的开发。整个智慧城市的建设、发展周期很长，所以我們必须有顶层的专家来和政府讨论城市未来建设发展的思路 and 方向。当有了城市的发展架构，才会升级整个其他相关决策、预算等等，后面也自然会有项目落地。网络安全研究院，在智慧物联的时代背景下，数据安全是要保障的核心点之一，交付的方案、系统需要得到网络安全的保障，网络安全研究院做了基础的安全技术的研究和在 AIoT 设备上的应用。

这样一些构成底层能力的研究院构成了大华的核心技术支持，在此基础上，构建硬件、软件两大方向。其一是整个嵌入式设备，即硬件方面的研发团队，整个硬件大概有 20 条左右的产品线，包括 IPC、楼宇产品、存储设备及一系列 AIoT 的设备。其二就是软件平台，就是 3000 多人的大团队加载到整个大的软件平台组织上。

真正面向客户的是 SDT，也叫做解决方案开发团队，行业发展至今任何交付已经不是单一设备交付，就算是一个小的需求，当前面向客户交付的也是完整的套包来解决客户的整体场景需求，对此我们构建了面向客户的组织窗口，对硬件和软件进行统领。SDT 分为两个大的方向：第一，面向政府，一个行业就是一个 SDT，比如交警、司法等。第二，是企业的 SDT，目前企业有将近 20 个行业方向，比如说农业、制造、能源、教育等等。政府、企业总共 30 个左右的 SDT，每一个团队都需要深耕行业客户需求、相关价值场景，不断梳理客户的困难是什么、需求是什么、我们如何帮助解决，再进一步讨论团队在其中投多少、赚多少，这是 SDT 核心要解决的问题。同时，SDT 内部拉通整个软件、硬件进行解决方案的整体交付。

在这种整体架构下，大家可以清楚的知道整个软件平台在大的组织中它是处在一个什么样的地位。软件的 3000 人团队并不是一个局限的整体，而是向下又分成各个小的组织，包括软件平台的架构团队，有软件平台的产品经理团队，有基础组件的团队，还

有基础的平台团队以及各个行业软件产品线。基础的平台团队做的类似于操作系统，各行各业的应用基于这个基础平台上长出来，在这之上再包含各个行业的软件产品线，比如说面向公安的有公安的软件产品线，再比如面向交警、面向物流的、面向制造，每一个方向的产品线都持续聚焦真正深化软件应用及交付。另外，海外的软件是独立的，整个组织中有针对海外软件的独立的组织。

整个组织在软件平台、SDT 这样的统一架构下，向客户进行需求交付。对公司来说，一方面要保障客户的需求交付，另一方面其实也要面向未来的技术发展去构建软件的基础能力，而这种能力说白了就是一种架构、一种操作系统的实现能力，去支撑各个行业的应用演变。

整个组织串起来 3000 多人在开发的主体，简单的概括，就是围绕“一体系、两平台”，再加一个云睿，这一主体看似简单，其实展开后非常复杂。“一体系”，是指公司所有的开发环节都在统一的架构下去开展，不管哪一个行业的需求开发最终都是在这个架构体系下完成，实现了整个技术架构更加通用，对用户来讲可靠性更强，更好扩展，对于外部合作伙伴扩展开发也更加方便。“两平台”，其一针对企业，在大的技术体系下去产生的企业的基础平台，内部叫做 ICC，另一个是城市的视频云平台，目前我们面对大型交付基本走向了城市视频云的方向。在整个企业方向上，我们聚焦在基于 ICC 的基础底座去不断演变。“云睿”，简单来说就是面向政府和企业的云服务，当前主要还是走公有云，当然也可以根据客户需要，也可以走私有云模式。“一体系、两平台”主要在政府或者企业内部部署，对企业来讲是有点偏向于传统的重资产部署模式，而“云睿”可以让企业在 IT 建设上相对来说更加轻量化、更加方便，因为它走的是类似于服务的模式，我们只要把设备给客户接入，后续开立账号，就可以实现客户想要的功能，这个对于用户来讲非常方便，因为不需要企业自己建立机房并由很多的 IT 人员进行管理。走向“云睿”模式，对企业客户来讲减轻了负担，甚至在未来，一些企业选择按年收费的运营服务模式，对他们来讲运维更轻松，而对我们来讲，云的业务能够提高客户的粘性。目前来看，企业端往云的方向走发展的趋势还是比较明显的，不少的企业开始选择往这个方向走。

在整体统一的大框架下，基于几个大的方向，开发一体系、两平台、云睿，并且逐一展开落实到对应组织中去。其中有基础的组件团队，开发软件基础的协议组件，这个

团队是模块化其中的一个组成部分，比如做流媒体标准协议处理、国标协议处理等等。还有基础平台团队，目前大概有 1000 人，开发大华的 PaaS 和 DaaS，这两个合起来做基础底座，他们所做的内容简单概括就是物联领域行业操作系统，刚才所提到的软件产品线在其中开发的行业应用都是在操作系统上不断演变的，也正是通过这样一种组织保证了“一体系”的要求。在各个产品线中，我们还有产品团队，又分两层，大家经常提到 SaaS 的概念，大华和各个厂家都没有任何区别，软件模式都一样，只不过我们这里多了一个 VSaaS 的概念，VSaaS 提的非常少，实际上我们通过 VSaaS 是将一个行业中的公共的基础应用提炼出来，变成基础的 VSaaS 应用，目的就是为了提高开发交付效率。到具体项目交付或者某一个小的行业在 VSaaS 上不断扩充 SaaS 应用。从 PaaS 到 DaaS，到 VSaaS，再到最后的 SaaS，大华在软件上采用非常明确的分层架构去交付的。

软件的开发需要稳健的统领管理，公司架构师团队和产品经理团队在其中扮演了核心的中枢，去把控整个 3000 人到底往哪一个方向开发、怎样开发，帮助整个技术架构更稳、扩展性更好。

3. 公司软件和硬件从开发到落地再到持续拓展的整体流程是怎样的？

无论是软件还是硬件设备，都不可能凭空产生，公司最终都是基于客户的需求、基于行业的发展趋势，去一步一步的迭代软硬件产品，才能让公司稳步发展至今。基于这样的发展思路，所以我们非常重视研发组织、SDT 扮演的重要作用。软件向来是解决方案落地的重要载体。

SDT 在整个流程中发挥了探寻行业需求、理解客户痛点的作用，软件人员在其中跟着 SDT 的专家一起围绕客户开展工作。在每个行业中，公司行业软件及解决方案的发展充当了既是导师又是学生的角色。所谓作为学生，每一个方向的专家其正是各行各业中从事生产、经营管理的人，我们在每一个行业中抓住这样的合作伙伴，和他们一起解决核心问题并塑造标杆，在整个过程当中把这些行业资深专家的知识、力量，通过大华的 AI、大数据以及嵌入式硬件的基础能力，使之数字化、信息化、智能化实现。在这个过程中，行业专家带领大华的人员进行研究发展，毫无疑问我们需要向行业专家去学习的。另一方面，大华团队自己的行业专家在和多个行业专家共同学习、探讨进步以后，自身也能成长为该行业的导师，我们接下去就能把开发逐渐成熟的能力赋予了其他

企业，让这些企业在此基础上跑的更快。

开发过程中，软件交付方式有两种：第一，基础平台的交付；第二，定制。当面临不同行业，软件复制性、通用程度都不能一概而论。例如在企业领域中，我们会和大型企业一起构建基础能力，每一个大型企业的发展都有自己的经验积累，软件开发过程则需要将这些经验、管理理念融合到软件交付过程当中。随着公司的企业业务本质已经发生变化，我们逐渐开始介入企业整个生产、管理环节，所以除了解决通用问题外，个性化问题更需要考虑。总的来说，大企业业务中，大多在七八成为标准化，剩下两三成可能需要定制。在中小型企业中相对来说比较简单，因为可以把行业先进经验进行导入，所以在中小型方向标准化合作居多，即使有部分定制需求，一般也会找合作伙伴开发。基础平台和定制发展是相互扶持、相互缠绕、共同进步的过程，大华整个基础底座的开发也是基于客户的项目、诉求，和交付团队一起不断积累出来的。

当前大华在定制上在不断的发展合作伙伴，我们将主要精力聚焦在把基础平台做好，而外部的定制通过发展各行各业的合作伙伴达成就近交付，另外，公司软件组织继续下沉到省区，进一步实现客户需要的快速响应。快速开发响应的需求的基础，正是刚才所提到的从 PaaS 到 SaaS，或者到 VSaaS 这样统一、全开放的架构，保证每一层的任何伙伴都可以在标准接口上实现快速的业务定制，用一种固定的模式应万变，最后由我们来搭建基础平台和面向各行各业的基础能力。

4. 公司当前开发有多少软件模块？模块复用率在什么水平？

大华的整体开发基于一个统一软件架构，我们充分认可模块的重要性，但是一般也不去特别强调模块数量本身，因为模块的概念以及标准很难统一，另外模块的多少并不能直接评判软件能力的强弱。当然大华自身也做了很多这方面的工作，已经开发了上千个基础模块，逐渐堆积成为了软件平台的重要组成部分。在管理上，公司内部专门开发了模块化管理平台，把模块的贡献、使用以及产出进行统一化管理，并且加入到团队 KPI 中，进一步提升公司内部开发效率。

5. 公司对未来软件业务的发展如何展望？

近年，由于诸多外部因素，公司对 AI、软件能力的宣贯一直保持低调。但没有说不代表我们不重视，更不代表我们没有付出行动，为了大家能够更清楚的看到公司未来

对软件业务的进一步重视，公司本报告期将软件业务拆分呈现。今年公司还明确提出，2023 年公司纯软件收入实现目标不低于 30 亿。为了让大具体感受公司的软件能力，以全国某大型银行为例，该银行实现全国视频大联网，建立整个银行视频综合应用平台，整个视频接入 75 万路，报警设备 25 万路，还有其他各类设备接入将近 1 万路，相当于上百万路的大流量的硬件设备接入到一个平台上。这个平台意味着公司已经建立了一个超级软件应用中心，背后需要强大的技术架构、计算能力、后端先进算法支撑。大华通过这一案例的实现，彰显了在银行业务中相当高的地位。然而，类似案例公司平时对外宣传很少，随着外部环境的变化，我们会更多的向大家公开传递公司在人工智能、软件、大数据等技术能力上的发展。

6. 公司第二季度费用率下滑，同比有下降趋势，软件费用上升和费用率下降是否有联动关系？

我们的人才政策自去年起进行了转变，一方面更青睐行业专家，另一方面更倾向于招聘应届毕业生。我们发现应届毕业生可培养性、工作激情都很高，未来会成为公司年轻化主力军，并能够帮助公司实现成本效益的最大化。另外，公司作为民营企业拥有更多元的激励方式，能从更多维度上对核心团队、骨干团队进行激励。公司上半年持续保持投入，在比如企业业务端、软件平台端、海外部分业务端等重要战略领域都保持了大量的投入，新增人数 3000 人，上半年、下半年会分别入职一部分。最重要的，公司持续推进精细化管理，各类举措的持续落地帮助公司从方方面面的经营场景中优化费用开支。

7. 公司提到蒲公英计划、海星计划，是什么时候开始理顺的？收获了怎样的效果？

大华过去几年在软件方面的宣传比较低调，我们主要精力放在解决客户的真正痛点上，给客户、政府、企业降本增效，给他们带来真正的帮助。蒲公英计划、海星计划进展都非常顺利。公司持续倡导技术营销，上半年新增的 3000 多员工也主要聚焦在包括研发和市场在内的业务端。我们的研发从重点院校研究生及以上起招，通过研发重点培养，进一步向国内或者海外输送，这些研发人员将更加熟悉市场，并带着客户的实际需求实现回流，慢慢公司整个队伍中技术团队被放在了非常重要的位置。

8. 公司目前贡献比较多的 SDT 是哪些场景？

公司目前政府 SDT 和企业 SDT 加总大约有近 30 个，代表了近 30 个行业，其中企业 SDT 快速成长。公司看到了企业市场的巨大空间，经过全面的研讨和分析，从去年开始公司企业业务从研发端到市场端加大了投入。经过一年多的验证，证明了这个战略方向确实是对的。

进入万物智联时代，传统安防的时代已经过去，公司业务已经从原来的处在相对边缘方向的安保业务，逐渐延展到整个企业的生产经营管理活动中去，企业业务的实质已经发生翻天覆地的变化。企业在数字化、智能化转型过程当中都是非常务实的，企业所花的每一笔钱都要求发挥最大的价值。所以，公司在企业业务中就是要帮助企业通过数字化，提高管理水平，实现生产智能化、高效化、高质化，全面提高企业水平。

以最基础的园区管理为例，原来通过摄像头观察人员进出，现在的智慧园区解决方案，能够全局性的把园区道闸、访客管理、考勤管理、楼宇电梯管理等串联起来，实现真正的园区管理功能。园区管理本身应该和人的管理融合在一起，比如，国内超大的制造商在全国有十来个大厂，工人达上百万，我们协助建设了最大型的园区管理系统，帮助其对园区的进行智能化管理，包括对人、车的一系列管理，并帮助管理人员做出一些智能决策，减少管理的人力成本，提升企业管理水平。

比如 3C 制造行业，公司深入例如液晶面板产线做质检，通过算法的加载把液晶面板的质检缺陷的检测准确率提高到 95% 以上，既减少了人的投入，避免了人力疲劳造成的漏检，从而帮助企业降低检测成本、提升生产效率、提升产品质量，让液晶面板的生产制造能力得到了较大的提升。

比如纺织企业，布的质量检测过程，可以节省大量基础劳动力，还可以让生产流程全天候运行。

比如快递行业，一个全国 TOP 级的物流企业是我们打造的样板点。公司专注提供视频智能应用能力，帮助其进行分拣包裹，也能对包裹体积进行测量，通过相关智能技术测量体积并帮助客户进行精确收费，还能运用在园区中进行车辆调度等等。一系列功能整合后，形成了园区的物流生产链，我们物流的核心生产链上帮助它实现全智能化，降本的同时，更能实现全程可追溯，深刻影响了物流企业生产经营的方式。

比如养殖农业行业中，现在养殖场的摄像头能够帮助提升养殖的安全性和效率。首

先能够帮助防控瘟病传染，通过视频化的智能化监控，对病情发作前猪体行为进行分析并提前预警，另一方面，通过视频技术和生产管理联动，进一步防止以人为途径的疾病传播。

以上的诸多案例表明，深耕行业意味着广大空间。我们看到企业业务的公平性值得信赖，只要坚定的和客户站在一起，帮助他们解决实际问题、实现降本增效，并结合公司品牌影响力、价格等等综合因素，能够充分发挥公司的竞争优势。另外，只论国内就有几万家大企业，小企业更是不计其数，没有哪一个玩家能够通吃，市场足够的大，我们可以获得非常好的机会。认准这一广阔的空间和健康的环境，公司就会敢于持续大力投入。

9. 公司开展企业业务时的合作生态的发挥了怎样的作用？

公司去年进行了重要的战略抉择，放弃主动集成业务，避免与合作伙伴发生竞争，避免摩擦消耗影响业务生态，这一转变获得了合作伙伴的广泛欢迎。在公司各个 SDT 条线开发的上百个方案基础上，公司大力发展合作伙伴，我们梳理清楚业务合作链条上的利益分配问题，有更多的合作伙伴愿意与公司一起干，成为公司业务的放大器。在这一战略调整后，只要公司基础平台能力稳固，通过加载大量行业合作伙伴的覆盖，我们看到集成合作伙伴方面业绩增长非常快，给企业端增长带来了非常好的红利。

10. 支付其他与经营活动相关的现金这个项目，主要是什么原因导致了上半年支出的现金流多？

去年受疫情影响，国内、海外很多商业活动减缓，今年国内经济衰退逐渐恢复，市场活动、管理活动加载所对应的现金支出也相应增加。

11. 公司和移动公布战略合作以后，上半年有哪些进展，或者说在业务上有哪些和以往不一样的地方？

我们和移动的合作主要是冲着业务去的，包括技术方向的合作、市场的开拓，给对方带来了切实的业务收入增长。此次合作是有组织保障的，最上层有一个战略委员会统领，下面有五个部门，再落实到全国各个省区对接。从现在掌握的情况看，今年上半年相比去年同期有快速增长。我们和中国移动的合作符合国家产业政策导向，符合证监会发布的战略定增的几个纲要要点，所以我们对项目通过证监会的审核充满信心。

12. 去年公司毛利率基数比较高，下半年是否恢复正常毛利率的发展状态？

2020 年公司毛利率受到红外热成像产品扰动，公司 2021 年上半年 Q1、Q2 毛利率相比 2019 年来看持续上升，尤其今年 Q2 相比 Q1 环比也是上升的。今年毛利率水平有多重因素影响，有产品结构、地域和汇兑影响。

13. 云睿目前营收的贡献是多少？

云睿是未来面向政府和企业战略性的业务，当前处在战略投入期，公司对云睿及相关模式的未来充满期待，只是当前相对公司体量来看占比较小。有几个数据可以作为参考，截至今年 8 月初，整个云睿服务企业数量约 5000 家，用户数达到 50 万，接入设备大概 100 万路。

14. 公司创新业务获得了较高增速，对这块业务是否能更详细的进行介绍？

公司创新业务上半年增速 94.25%，主要有几个方面，一个是华睿主营机器视觉，还有家用乐橙，还有一类是汽车电子、安检、无人机等。我们也看到同行业一些公司，他们的创新业务增长势头非常不错。创新业务整体来看紧密围绕物联视频这个大的行业领域，尤其技术领域存在共通性，能够充分利用母公司市场渠道找到细分领域，在一些优质赛道中加速发展。公司董事长也对创新业务子公司发展非常重视，每双周都会把所有子公司业务梳理一遍，观察子公司在技术领域、市场资源加载的情况，相信未来创新业务这些高景气的赛道中应该还会保持高速增长。

15. 软件业务这块利润率比较高，我们收费模式是什么样的？

软件收费有三种模式：第一，卖通用软件一次性报价，后续收取维护服务费，在政府和企业端这一模式比较常见。第二，软件定制费，在一些大型企业以及政府中大多会有需要符合特殊场景的开发需求，公司会根据整个定制功能进行项目型报价，按照项目一事一议，通用软件模块部分按照基础功能实现水平按标准定价。第三，云睿的软件服务费。总体来看，通用模式是收入来源的主体，尤其是中小企业中通用为主。定制方面在一些特定项目中会有，总体占比不多，因为我们为了保证整个生态链平衡，把这部分利益通过战略选择的方式让给大量的合作伙伴，除非有些甲方指定公司总包集成定制的，那公司也会完成定制需求。整个云睿业务目前占比最小，未来随着云业务继续发展，相信这块营收占比会逐渐提高。

16. 请问公司管理层如何看待政府侧需求的发展情况，全年或者后续展望增长驱动力在哪里？

我们认为政府需求还是比较刚性的，未来行业增速还是能够保持在 10%-15%的水平。对于公司来讲会继续保持自身核心竞争力，包括前述的整体架构以及能力，来构建最大的业务壁垒。作为头部公司，公司未来还是能够保持增速略高于行业平均水平。上半年有几个方面因素扰动了 G 端发展，一方面是公司强调放弃非战略性的主动集成，主动将业务单子让给合作伙伴，这可能会影响短期业务表现，未来持续专注于给合作伙伴提供具有高含金量的产品和方案，这一调整造成了一个时间差。另外，政府端原来更偏向于公安业务，但是现在可以看到我们的政府端业务条线已经拓宽到 8-10 个，除公安外，还有应急、公共民生、交通等等领域逐渐占到更高的比重。再从政府、城市数字化转型的角度出发，在国内大循环的大背景下，政府对自然环境、资源各个角度都有很多数字化转型的工作要开展，而目前整体尚处于起步阶段，增量业务广阔，再加上政府维度仍有大量增量的业务需要维护、升级。整体拉长时间维度看，政府业务还是能够保证比较刚性的收入组成。

17. 公司巨灵 AI 开放平台在研发体系的定位是什么样的，未来这方面的发展是一个什么样的情况？

巨灵 AI 开放平台是公司人工智能开放平台，它能帮助有基础技术能力的客户和合作伙伴实现满足自己业务需求的算法。大华所有的设备和平台具备人工智能的开放接口，面向客户的算法总体基于公司的设备和平台进行开发，客户只需要搜集相关的场景、图片，在巨灵平台上进行训练，就可以形成符合设备要求的算法包，通过这样的方式帮助合作伙伴构建属于他们自己的基础能力，另外一方面可以达成我们和客户、合作伙伴的良性的共生发展。通过这种方式，也可以降低公司各行各业算法的开发成本，使得公司能够聚焦核心基础算法。在实际业务开展过程中，进入到政府、企业的应用场景非常多且非常细碎，海量的的场景无法由任何一个主体完全覆盖，从而我们提供通用的能力平台，让各行各业的人在平台基础上延伸自己的算法。

18. 公司持续下沉销售以及研发资源，同时在赋能合作伙伴，那么公司与合作伙伴业务开展边界如何划定？

	<p>合作伙伴分为两个大的方向：第一，大的集成商，第二，中小工程方。我们自己的下沉核心绝不是和合作伙伴抢生意，而是通过下沉一方面让市场更加活跃，另一方面通过下沉人员赋能合作伙伴，当合作伙伴能力更强，我们的覆盖也将更广。在整体分工过程中，构建了共建、共赢的模式，合作伙伴借助公司力量增强客户信服度，公司借助合作伙伴力量持续拓宽覆盖范围。公司下沉的销售人员、技术人员与合作伙伴进行捆绑，比如在网格化管理过程当中，下沉的一位人员将带着对应的合作伙伴一起覆盖区域中的企业。企业覆盖两种：第一，圈定为大华自己的直接客户，交由公司直接覆盖；第二，通过全盘细节上的划分，公司和伙伴共同覆盖、共同解决需求，最后利益同享。</p> <p>19. 能否简单介绍下半年信用减值情况？</p> <p>今年下半年的减值和未来的减值分两个方面来看。首先公司的应收账款的计提比例对比同行业来看，属于较严格的标准。另外从自己业务的质量看，自去年以来公司坚持高质量的稳健增长，主动降低了集成业务，下半年到明年产生的坏账计提和以往历史同期相比会下降。</p> <p>三、总结</p> <p>公司对未来的业务是充满信心的，下半年的业绩也还是会保持稳健增长。我们看到，整个行业的空间巨大，同行业的业绩也能够说明一些问题，关键还是在于我们自己是否能够真正做好。所以我们坚持市场和多行业场景的覆盖，包括下沉区县、不断挖新增的“土豆”、增加过程考核，来释放增量业务，再加上研发增量产品、培育细分行业，梳理可能重点发展的方向，培育十亿级、百亿级的产品线，最终落实到创新业务、B端、G端和海外业务中去。公司会继续精细化管理，尤其对组织、经营管理进行调整，提高运营效率，和合作伙伴打造一个良好的生态，共同创造价值，在架构上、经营管理上、战略布局上、销售策略上发挥组织效能。</p>
附件清单	无
日期	2021年08月28日

