

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：2021-11-02

<p>投资者关系 活动类别</p>	<p> <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（_____） </p>			
<p>参与单位名称及 人员姓名</p>	<p> 中原证券 中域投资 中邮理财 中银国际 中意资管 中信保诚 中天证券 中融基金 中欧基金 中华联合 中荷人寿 中航证券 中庚基金 证全 正松资产 浙商证券 浙商基金 善渊投资 招商基金 长信基金 长生人寿 长见投资 长城基金 云南云投 粤开证券 源乘投资 于翼资产 优益增 东方睿石 银华基金 阳光保险 </p>	<p> 唐月 袁鸿涛 尤超 陶波、王达婷 周欣 金炜、邹伟 刘大海 汤祺 李子婧 袁超 张作兴 卢正羽 陈涛 陈勇 李署 刘熹 平舒宇、王斌 唐聪 张大印、李毅 孙玥、高远 黄旭良、满臻 刘志敏 陈良栋 解皓程 方科 曾尚 刘荟 范院勤 唐谷军 杜宇 祁媛媛 </p>	<p> 鹏扬基金 鹏华基金 磐厚动量 盘京投资 诺安基金 迎水投资 摩旗投资 明亚基金 明世伙伴 鹏扬基金 聆泽投资 永好商贸 康曼德 瞰道资管 开思基金 九泰基金 景林资产 金元顺安 金鹰基金 交银人寿 建信投资 汇添富 汇丰晋信 幻方量化 华夏未来 华夏基金 华西证券 安邦资产 华杉投资 华龙证券 华富基金 </p>	<p> 王杨 贺宁、杜亮 胡建芳 王莉 张伟民 邹帅 沈梦杰 边悠 孙勇 王杨 袁伟涛、翟云龙 彭志强 陈庆平 刘旭 董源 赵万隆、刘源 徐伟 张博 樊勇 周捷 冷玥 袁建军 徐犇 徐贞武 杨俊、褚天 施知序 熊军 张萌 章耿源、辛俊东 周志 陈奇 </p>

兴业信托	严谨	华创证券	孟灿、王文龙
鑫焱创投	陈洪	华安证券	袁子翔
新阳基金	陈洁成	华安财保	李阳
新加坡国立	章哲	红塔证券	俞海海、李艳廷
新华资产	陈朝阳、马川	鹤禧投资	宋正园
先锋基金	曾捷	和谐健康	王学伟、万冬
仙翎投资	黄颢	和谐汇一	章溢漫
西南证券	吴波	合煦智远	何宇涵
西部证券	朱柏睿	杭银理财	薛翔
西部利得	张翔、邢毅哲	海通证券	杨林
望正资产	韦明亮	海南容光	韩飞
同泰基金	陈宗超	国元证券	耿军军
天弘基金	张磊	国信投资	张潘婷
泰信基金	巩象亮	国投瑞银	汤海波
太保资产	吴晓丹	国泰基金	张阳、杨飞、申坤
时代麦伯	陈霖	安信资产	林芸
盛信资产	胡建军	国融基金	贾雨璇
凯丰投资	曹博	国联证券	王晔
玖稳资管	余维念	国金证券	曾萌
东方港湾	罗任淳	广发证券	叶秀贤、杨小林
深圳瑞福	吴田雨	广东璟诚	魏锋
清水源	黄晓坤	光大资管	李行杰
广汇缘	曹海珍	工银瑞信	黄丙延
申万宏源	秦庆、张祥、施鑫展	高毅资产	张继枫
上投摩根	李博、黄进	高沃信息	秦威
侏罗纪资产	张则斌	富国基金	苗富、赵宗俊、诸明
中域资产	袁鹏涛、陈莲蓉	丰琰投资	孙啸
天玑投资	曹国军	丰岭资本	李涛
浦发银行	陈金盛	方瀛	孙欣
璞泰管理	尹屹	东吴基金	江耀堃
宁泉资管	王修艺	东方证券	蒯剑
明河资管	姜宇帆	东方基金	何舒阳
聆泽投资	沙小川	东财基金	罗擎
开思基金	咎浩	德渠投资	应晓晨
华安证券	夏瀛韬	德邦基金	陆阳
沅杨资产	赵高尚	瑾拓投资	吕贺庆
昶元投资	姚德昌	大家资产	石泰华
瑞氮资管	唐吉	创金合信	李晗、周志敏、陆迪
人保资产	孙秋波	澄明资产	郑奇
朋元资产	秦健丽	财通资管	邓芳程
开源基金	徐立平	博泽资产	谢莹滢
平准科技	马云初	炳申投资	黄力文
平安银行	李杰、雷雳	北信瑞丰	石础
平安养老	包敦文	北京遵道	杨增飞

	永安国富	王成梁、叶斌、李豫宁	国盛证券	陈泽青、刘嘉元、陈永亮、杨烨
	安信证券	陈佳敏、于福江	华泰证券	闫慧辰、郭咏菁、陈钰
	天风证券	吴慧迪、冯浩凡、潘曛	国泰君安	陈思靖、刘堃、原嘉聪
	中信证券	李品科、李建伟、夏胤磊、胥洞菡、卢华权、刘琦、陈志、胡叶倩雯、倪伟、张晓亮、林峰	国盛证券	陈泽青、刘嘉元、陈永亮、杨烨
	安信基金	孙凌昊、陈鹏、陈一峰	中国人寿	朱战宇、刘军伟、章翔、赵文龙
	野村证券	滕喆安、Donnie Teng、池雨点	barn capital	李灿
	摩根士丹利	唐粤、蔡格琳、Andy Meng	broad peak investment	黄志军
	摩根大通	蔡景彦、许日	Macquarie	张钧涵
	瑞信	王晓琼	淡水泉	陈晓生
	麦格理	陈勤意	lmr	应豪
	建银国际	Cathy Chen	LST Capital Excel	黄智
	瑞银证券	Thompson Wu、蔡迪	Investment HK Limited	盛旋洋
	JPMorgan CLSA	Grace Liu 季铭	IGWT Investment	廖克铭
	个人投资者	徐洪惠、朱江武、饶小飞、郭敏、樊中强、洪晖潞		
时 间	2021 年 10 月 30 日			
地 点	公司会议室（电话会议）			
上市公司接待 人员姓名	吴坚、张军昌、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>回看过去的 3 个月，全球疫情依然反复，航运持续紧张，国内经济形势也受到了极端气候、供应链紧张、上游原材料涨价等多种因素扰动。在此背景下，公司坚持高质量发展理念，持续深耕各业务领域，不断加强精细化管理，同时加大战略领域投入和创新，最终实现公司整体经营业绩的稳健发展。</p> <p>报告期内，公司实现营收 79.8 亿元，同比增长 26.11%；实现归母净利润 7.56 亿元，同</p>			

比下降 48.09%，主要受去年同期芯片业务剥离，产生投资收益 9.62 亿元，剔除此影响实际增速 53.01%；实现扣非归母净利润 6.98 亿元，同比增长 56.5%。公司前三季度实现整体毛利率 40.57%，同比 2020 年下降 4.42%，与 2019 年同期基本持平，主要是热成像基数效应、汇率、区域结构等因素影响所致；实现经营性现金流净额-12.13 亿元，主要受存货增加等因素影响。同时，前三季度应收账款同比增速 12.44%，低于同期营收增速，业务质量不断提升。

分板块看，国内业务方面，进入三季度以来，电力紧张、疫情反复叠加极端天气扰动，一定程度影响下游需求恢复。三个板块中，分销和 C 端业务增速较快，G 端业务承压，其中传统业务放缓，公共民生、应急管理等领域表现稳健；B 端业务体现出较强韧性，保持稳健增长，其中钢铁有色、农产、电力等细分领域增速领先。以钢铁行业为例，公司场景方案能够覆盖原料分拣、锻造监测、成品质检等生产全流程，同时在人员调度、安全管控、经营分析上赋能企业精细化、可视化管理，帮助企业达成降本增效的目标。以煤炭行业为例，公司从产线监测、仪表读数出发，演化到对井下轨道识别检测、井上掘进面综合管理，充分利用 AI 及感知技术赋能行业数智化升级。未来，公司将通过不断丰富渠道网络和下沉市场布局，强化数字化管理能力建设，同时依托云商、云睿两大平台帮助合作伙伴打开新的商业版图，带动业绩稳健发展。

海外业务方面，各国疫情防控力度、经济复苏程度以及基数的差异，导致各地区增速表现也各不相同，但总体表现依然稳健，整体增速好于国内。我们认为，长期来看，凭借公司在渠道、供应链、产品力等方面积累的优势，海外业务依然具备稳健的发展前景。

创新业务方面，前三季度实现营收增速 75.26%，营收占比持续提升，其中机器视觉、智能家居、汽车电子、视讯业务增长较快。近期，华睿科技已公告启动上市前期筹备工作，未来将与上市公司主体业务形成生态联动，赋能客户提升智能制造水平，推动各行业人工智能产业化和工业互联网数字化进程。创新业务已经成为驱动公司长期稳健发展的重要引擎之一。

软件业务方面，公司通过构建省区软件营销组织、设立激励机制、全流程提升软件交付能力等一系列措施，不断推动公司软件销售模式转型。

近期，公司基于对行业迭代的观察，依托深厚的技术积累与行业沉淀，紧跟时代与产业发展，在当下关键的转型时点进行战略升级。希望以此次战略升级为契机，完成业务梳理，拉通组织架构，持续提升组织服务能力，形成完整统一的品牌战略，更好地向客户呈

现大华的业务和能力范畴，提升外界对大华创新能力的认识，携手客户与合作伙伴共同迎接视频物联行业的发展机遇。

展望未来，一方面国内外环境依然复杂严峻；另一方面，自疫情爆发以来，全球经济结构和发展模式发生重大改变，大数据、云计算、人工智能等技术加速创新，数字技术与实体经济深度融合，赋能传统产业转型升级的需求日益迫切。近年来，公司立足于“全感知 全连接 全计算 全智能 全生态”的“五全”能力定位，持续深耕城市级、企业级业务，以视频物联的视角赋能客户持续转型升级。公司将坚定与客户站在一起，持续学习、开拓创新，以更扎实的技术支撑、更丰富的场景方案，打造极致的客户体验，同时共建兼容、开放的生态，希望最终以更好的业绩表现回报广大投资者朋友们，谢谢！

二. 问答环节

1、公司目前各个业务板块的需求和增速的大致排序情况是怎么样的？

整体来看海外业务表现好于国内，国内板块受到三季度极端气候、疫情反复影响，十几个省市地区受到不同程度的外在因素干扰，影响了商务跑动和业务开展，其中政府端表现相对弱一些。分销、C端、B端增速都表现稳健，创新业务增速较快。

2、公司当前 to B 业务发展到什么阶段？是已经开始复制，还是出现了很强的规模效应，还是依然在积累各个行业样板点进行渗透？

整个行业的发展需要兼顾行业需求和自身技术能力的进步，公司在 B 端市场依然处在加大行业及客户覆盖，持续深入挖掘客户需求的阶段，希望发挥公司在视频和人工智能领域的优势，不断为客户创造价值，短期内依然是以智能化硬件为载体对客户进行覆盖，共同打造匹配客户和行业需求的方案。公司的 B 端业务体量放在整个产业数字化的业务体量中还是很小，未来发展空间很大，因此还是能有稳健的增速表现。另外，在和各行业龙头企业一起打造样板点的过程中，是边打边复制，不是前后关系，比如样板点有 10 个功能，那在 1 个功能成熟落地之后，就可以在别的地方复制起来，而不是等 10 个模块全部齐了后再整体复制，这是一个不断迭代发展的过程，创新和复制是一起往前推进的。

3、宏观经济的变化是否会对后期需求端的落地、项目推进有影响，展望如何？

一方面，部分传统业务确实和宏观相关度比较高，但是部分项目周期会有所滞后；另一方面，若宏观经济形势影响到了企业盈利能力，也驱动一些企业增加对降本增效的需求，因此，我们可以依靠感知技术加人工智能来帮助企业降本增效，因此这个影响具有两面性。

面对复杂多变的宏观形势、企业数字化转型的过程中，更重要的是我们自己的技术如何给客户创造真正的价值。对于大华来说，上周召开了战略发布会，希望以此次战略升级为契机，完成业务梳理，拉通组织架构，更好地向客户呈现大华的业务和能力范畴，同时自身的管理能力这几年也在不断提升，最终希望把企业的真正实力转化为企业稳健的经营业绩，但是可能需要以年的维度拉长去看。

4、如何看待政府侧需求的发展情况，展望后续增长驱动力在哪里？

我们认为政府需求还是比较刚性的，公司会继续保持自身核心竞争力，包括整体组织架构以及技术能力，来构建最大的业务壁垒。另外，政府端原来更偏向于公安业务，但是现在在公司政府端业务条线不断拓展，除公安外，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。

5、如何展望明年海外板块的业务情况？

全球疫情反复影响公司业务的开展，公司会密切关注全球疫情情况并作出及时的针对性布署。公司奉行全球化策略，以公司全球化布局和组织生态为支撑，能够面向全球各个方向均衡发展，从而能够动态调整全球各地区的资源投入。今年公司针对发展中国家加大了力度，取得了不错的成绩，相信随着疫情逐渐恢复，客户跑动增加，能够保障海外业务更好的发展。因为海外业务比较分散，各地区情况各不相同，关键还是在于加强自身实力，公司有信心面对各种挑战，尽最大可能完成既定目标。

6、公司当前传统业务和创新业务比例是多少，对未来三至五年的营收有什么展望和指引？

首先从业务结构上来说，创新业务的增速超过传统业务，占比不断提升，第一季度到第三季度累计实现营收 18.22 亿元，同比增速 75.29%，未来随着创新业务进一步发展，营收占比会持续提升，成为公司长期稳健发展的重要引擎。

7、公司计划分拆的华睿科技发展近况如何？分拆进行到了哪一个阶段？

华睿科技定位专注于机器视觉与移动机器人产品研发、生产和销售，在图像优化、识别算法及导航定位等技术领域，均处于业界领先水平。公司产品与解决方案广泛应用物流、汽车、3C、新能源和医药等行业，其中视觉产品包含工业相机、智能相机、3D 相机和镜头等系列，主要用于读码识别、缺陷检测、测量和定位等领域；移动机器人产品包含潜伏、

牵引、叉取和分拣等机器人，主要用于物流仓库和物料搬运。企业在使用华睿相关技术和产品后，能够通过自己的计算，切实感受到经营效率提升、生产成本降低，这背后蕴藏着巨大的市场空间。华睿营收增速超过母公司的综合业务增速，并且尚且处于点线面逻辑的发展初期阶段，从华睿所处的机器视觉与机器人领域看，我们相信这一细分领域未来2-3年会取得快速发展。公司已经披露华睿科技的分拆公告，华睿的上市进程正在有序推进。

8、华睿科技之外，乐橙等新兴业务发展情况如何？

公司创新业务上基本是以子公司形式独立经营，有利于在某个细分领域快速拓展。乐橙是大华股份旗下品牌，面向全球民用智慧物联网市场，构建了以乐橙云、智能硬件、智能技术“三位一体”的业务体系，为家庭、商铺和小微企业提供围绕用户场景的智慧物联网服务，并通过乐橙云的1+n+x的开放云能力（1个云平台+N类方案+X种应用）让第三方应用开发者开拓更多的场景化应用服务，共建智慧物联网生态。在第三季度报表中没有披露子公司的营收及增速，目前来看华睿和乐橙增长迅速，其余子公司发展也在良性发展。

9、公司与零跑汽车有哪些方面的业务协同？持股零跑汽车未来对公司影响如何？

零跑汽车是大华投资的企业，其实际控制人就是大华的两位创始人，零跑汽车和大华具有十分紧密的资本合作，零跑汽车所用的芯片以及一些算法都和大华息息相关。从另一个角度看，零跑与公司其他的业务起到了良好的互相促进作用，公司子公司华睿科技和华锐捷，分别在智能制造、汽车电子（摄像头、超声波雷达）领域都可以帮助零跑汽车的稳步发展。从报表的角度看，零跑汽车单三季度影响公司利润约0.55亿元，前三季度累计影响约2.2亿元，这部分亏损确实短期内扰动了公司利润表现。投资这件事本身具有周期性，在公司投资零跑的过程中，有相当多的投资人不理解这一决定，但随着零跑众多车型的热销，发展持续向好，投资零跑的价值正在被越来越多的投资人所接受。

10、公司于近期召开了战略升级发布会，有什么指导性意义？

此次发布的整个战略并不是一个全新概念，而是一次升级。几年前公司基于当时的发展阶段，提出HOC城市之心，而经过两三年的持续演变，公司对自身业务圈和能力圈认识更加清晰，公司对过去的演进过程进行总结，并对未来发展方向做出更清晰的展望。所以，此次的战略升级不是先有战略再落地执行，而是公司内部已经有了相对成熟的管理组织体系，进一步支撑公司持续向前发展。相信在未来的一段时间内，公司的整体战略不会发生重大改变。大华此次品牌战略升级提出“云联万物 数智未来，think #”概念。从“#”的角度理解，两横两纵能够比较清晰的对战略从业务进行牵引。“两竖”代表一是智慧城市

级的众多细分城市级的行业，另一个为企业数字化业务；“两横”代表公司两种支撑能力，一是较为传统的公司 IT 支撑能力，另一个是公司的软件平台大数据底盘能力。我们把创新业务子公司放在 sharp 框里面发展，同时用松耦合方案，用全生态的方式与生态合作伙伴进行战略级的产品和解决方案合作，与上市公司主体共同构成完整生态系统和解决方案。

11、请问近期中国移动与公司在业务和资本层面有哪些推进动态？

在当前国家数字化改革要求的大背景下，公司与中国移动基于各自的战略定位，帮助社会满足数字化转型诉求，背后的社会价值重大，市场空间巨大。双方就能力匹配、客户需求方面持续加大合作力度。截至 9 月底，双方正式签署的订单数量相比以往快速增长，在合作商机层面，建设 5g 示范项目 6 个，即将共同建设面向物联视频操作系统的 OS 联合实验室，综合来看整体业务合作进展非常良性。随着双方继续深入合作，可以预期未来的合作订单将继续有较快增长。中移与公司的合作符合国家产业导向，符合中国证监会对于定增的具体要求，目前整体进展非常良好。

12、时至 10 月底，公司如何观察本期股权激励的完成情况？

结合当前国内外复杂的疫情、经济环境来看，今年达成股权激励目标的难度不小。首先要说明的是，公司上下依然以股权激励指标为方向，全力以赴开拓业务。另外，从经营维度看，除了 2020 年受疫情影响较大外，公司整体还是取得了不错的经营业绩，以年度为单位甚至以 3-5 年为周期来观察公司发展，可能会更贴近这个行业的发展特色。再者，纵观公司历史，一共进行过多次股权激励及员工持股计划，其中 2014 年因为公司业绩未达到解锁条件而进行回购注销，但并没有影响到公司后续的长期稳健增长。

13、在国内这个环境下，场景化的智能是不是还需要以硬件作为依托，嵌入式软件反而成了一个最好的落地方式，软硬结合以及供应链优势成立一个综合性优势？

对于公司来说，我们前期的战略升级发布会上专门把 AI 放了一个专题，内部也是坚持 AI 和产品共同发展。AI 技术离开产品并不这么好落地，我们也希望利用好产品优势，将 AI 发挥的更好。AI 从最开始的感知智能到后来的数据智能，再到现在我们特别关注的场景智能，这样的发展阶段都是围绕解决客户的核心问题去发展的，这样客户才更容易买单。当然所有的智能的实现需要跨平台，需要全部融合到我们各种各样的场景和解决方案中去。但因为行业太多了，所以我们聚焦在通用的算法和平台中去，比如前几天我们发布的巨灵开放平台，可以认为是产生工程化人工智能算法的平台，也可以说是科研平台，可以帮助我们、客户、合作伙伴去产生算法，再结合到产品中去，最终实现场景智能化的诉求。

14、公司提到放弃主动集成，在未来和集成商的合作中双方如何分工？

一方面，我们借助在各自领域深耕多年的行业合作伙伴拓展新的业务客户，公司可以直接把自己的方案和产品能力对合作伙伴进行加载，形成合力突破新的客户群。另一方面，大华自己也有一些重要的客户，可以与合作伙伴共享商机，相互协同，共同发展。在目前打样板点的业务中，大多是由公司主导进行，同时协同合作伙伴一起合作，积累各自能力。公司在组织架构中，从总部到省区到二级办都有相应的组织，协助落实“全生态”战略，助力合作伙伴共谋发展。其他商务机会，我们会交给合作伙伴，让合作伙伴作为前端更好的响应客户需求，而公司更加聚焦于通用产品和方案的打磨，如此相互协作，能够让整个生态健康发展。

15、从行业应用看，客户对于硬件品类的需求持续增长，但另一方面公司致力于精简产品数量，两个方向之间是否存在矛盾？

并不矛盾，公司是根据市场发展节奏，结合降本和业务拓展两方面考量，有效率的对产品线进行扩展或精简。一方面，公司从精细化管理、降本角度出发，对产品组件进行归一化设计；另一方面，我们看到客户需求更加多样性，各种细分场景不断涌现，导致产品品类不断丰富。以钢铁行业为例，耐高温的特性要求显得尤为突出，从这个角度出发，促使公司产品线不断丰富。

16、公司当期经营性现金流为负，存在哪些压力？如何展望现金流情况？

公司结合当前市场上供应链紧张、原材料持续涨价等因素综合评判，增加备货，短期内对表观经营性现金流造成压力，但是整体更利于公司后续的稳健经营。另外，公司降低主动集成业务占比，优化合作伙伴生态，坚持高质量发展，公司当前应收账款增长速度远低于营收增速，经营质量持续向好。公司发展的策略需要灵活适配当下宏观环境，可能会导致某些财务指标产生波动。

17、公司持续加大备货，公司判断目前备货水平大致在什么程度？

四季度是项目验收季，同时海外执行本地化策略，为保证产品齐套性和及时验收交付，因此整体存货水位较高。另外，上游原材料价格上涨，国内也出现了限电情况，为保障经营稳定，依然保持了相对高的库存水位。

18、公司与三季报同步公告了计提资产减值准备相关内容，主要原因是什么？

根据监管要求，公司计提资产减值准备对公司当期损益的影响占公司最近一个会计年度经审计净利润绝对值的比例在 10%以上且绝对金额超过 100 万元人民币的，公司应及时履

	<p>行信息披露义务。单看第三季度，公司资产减值损失 0.26 亿元，信用资产减值损失 0.76 亿元，相比去年同期大幅下降。公司坚持高质量的发展理念，落地精细化管理举措，降低主动集成业务占比，从长期维度看，公司经营质量持续向好。</p> <p>19、公司在半年报中单独披露了软件收入占比，目前软件业务的客户数增长及下游付费意愿整体处于什么阶段？软件收入在公司整个营收比重长期会不会持续提高？</p> <p>软件收入在前三个季度维持了相对高速的增长态势。面向软件转型，公司也跟进了非常多动作，把软件相关的业务从销售端到研发支撑端进行了全面的梳理，给与较大支持，公司对后续软件业务快速发展有信心。</p> <p>20、三季度公司毛利率向下波动，这是和产品、客户结构相关，还是由于竞争所致？</p> <p>毛利率较去年同期下降，主要受热成像业务影响，另外还受到汇率、区域结构影响，比如海外在印度等一些发展中国家表现较好，一定程度拉低了公司整体毛利率，原材料涨价也存在一定影响。</p> <p>21、公司三季报整体费用率控的比较严格，公司底层能力研究院是否已经建设到位？明年的研发投入如何预期？</p> <p>公司是一家创新型公司，研发投入是公司发展的根基，在研发的投入不会减少，公司多年来研发费用率基本维持在 10%以上的均衡水平。今年公司进行了一定规模的招聘，带来了整体费用的上升，费用率的稳定主要来源于营收保持稳健增长，长期来看，费用投入会大致匹配营收增速。</p> <p>三. 总结</p> <p>公司的发展是一场长跑，尤其以大华目前的体量来说更是如此。公司在经营上，将继续在技术及产品研发层面保持高强度投入，保障主营业务稳健发展，助力创新业务、软件业务等快速成长。在管理维度，公司现阶段更要关注自身组织力培养、生态圈建设，并保持战略定力，保证公司在一个阶段内围绕一致的经营目标前进，做到不摇摆，不松懈，这些可能才是影响公司未来发展更重要的因素。所以，建议投资人以更长期的维度看待企业后续的发展。谢谢！</p>
附件清单	无
日期	2021 年 11 月 2 日