

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：2022-03-11

<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 checked="" type="checkbox"/>其他（电话会议）</p>
<p>参与单位名称及 人员姓名</p>	<p>兴业证券 孙 乾 德邦证券 赵伟博 淳厚基金 陈基明 天风证券 许俊峰、冯浩凡 富达国际 Alex Dong、Alice Li、Jing Ning、Nicholls Dale</p>
<p>时 间</p>	<p>2022年3月9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、蒋西金、邵涛</p>
<p>投资者关系活动 主要内容介绍</p>	<p>1、公司2021年各个业务板块整体发展情况如何？宏观经济的变化是否对业务开展有影响，展望如何？</p> <p>回顾2021年，全球疫情反复，供应链、大宗商品价格、汇率激烈波动，面对复杂和不确定的环境，公司业务保持高质量稳健发展。海外业务方面，公司持续深耕海外，建设了覆盖全球的营销和服务网络，品牌认可度和产品美誉度不断提高，保持稳健发展。国内板块，受疫情等因素不同程度的影响，政府业务受到一定扰动，企业端、渠道销售持续稳健，创新业务取得较快发展。当前，数智化已经成为时代的主旋律，从城市到企业，经济社会的方方面面都在快速的发生着变化。在智慧物联领域，传统行业的天花板正在不断打开。面对万亿级智慧物联市场，公司紧抓数字化转型的发展机遇，打造专家团队及行业性解决方案，持续积累，服务于千行百业差异化需求，持续为客户提供高质量的智慧物联解决方案服务。同时，公司将持续推进精细化管理，坚持走高质量、稳增长的发展道路，面对复杂的国内外环境和挑战，最大程度发挥主观能动性，脚踏实地发展好主营，从宏观环境中深入洞察业务机会，以获得长期有效增长回报广大股东。</p> <p>2、公司在B端细分行业众多，近期B端业务有哪些进展？</p> <p>数字化转型已成为企业发展的必然趋势，公司通过不断深入各行业的深度实践，挖掘企业数字化、智能化需求，坚定服务企业数智化升级，全面深化公司智慧企业三大品牌定位。其一，致力于成为智慧物联基础设置的首选供应商。公司凭借多年技术积累，提供包</p>

括多维感知、多元连接、智能计算、控制交互在内的1000+款AIoT产品，支持100+种设备接入协议，打造全面的智慧物联基础设施。其二，成为场景数智化应用的专业服务商。在工厂、井下、医院、教室等3000+个行业场景中，打磨100+个行业场景算法，结合端边云AI能力，累计形成行业解决方案300+个，助力客户资源在线化、业务智能化、决策数据化。其三，成为智慧物联生态的重要构建者。以合作共赢为目标，公司积极推动智慧物联生态体系构建，积累1000+个技术生态伙伴，15000+个业务生态合作伙伴，与合作伙伴一道助力企业数智化升级。落实到行业应用维度，公司坚持赋能企业细分场景，推动三大价值落地，包括优化安全体系、提高生产效率、辅助经营管理。第一，优化安全体系，有如变电站的智能巡检、养殖场的猪只体温监测、井工矿的主煤流大块异物识别、电力作业的安全智能检测等。第二，提高生产效率，有如工厂产线自动上下料、车间精准工时监测、物流园区的数字化月台、养殖场的猪只区域计数等。第三，辅助经营管理，有如园区数字化管理、医院健康码智能核验、银行智慧网点、连锁门店智慧视频巡店等。

3、各行各业数智化的加速演进，公司提出构建开放的生态，面对SMB、分销端伙伴，公司有怎样的合作规划？

在海量基础设施升级、企业经营管理创新、AIoT市场迎来风口的大环境下，公司积极把握数智化新机遇，充分认识市场的竞争也是管道的竞争。公司通过深化渠道前瞻性布局，构建城市、企业、集成客户、中小企业为核心的业务发展体系，优化创新技术、产品、方案和服务能力矩阵，并加大对合作伙伴赋能。一方面，聚焦多样化、智能化的产品创新，扎实推进渠道业务下沉，孵化创新专项业务，深入拓展分销增量市场；同时不断丰富细分行业多维场景化方案，从最终用户本质需求出发实现价值创造，携手合作伙伴共创良性业务生态。另一方面，全力构建线上线下融合的数字化营销服务体系，打造“技术+营销”双引擎驱动，为客户提供一站式产品与方案服务，切实助力中小企业数字化转型。面向未来，公司将深度夯实共建共享战略，构建从技术、业务到服务完整的开放生态系统，凝聚产业力量，协力完成分销体系深度转型发展；同时，依托公司强大技术研发能力，大力构建完善AIoT产品与方案体系，不断提升核心竞争力和用户体验，持续升级数智供给，全面赋能渠道合作伙伴，携手合作伙伴迈进SMB3.0时代，让数智化应用覆盖千行百业，实现共赢。

4、公司汽车电子子公司华锐捷发展近况如何？

2022年，是公司进入汽车电子领域的第三年，在发展的两年多时间里，总体实现高速增长，产品、业务都快速成长成熟。这两年，华锐捷充分发挥大华在视频领域的技术优势，以视频为核心，布局智能驾驶方向，积极拓展车载前装和后装市场。公司已研发、建构智能车载全产品体系，产品涵盖全系列车载相机、车载行业智能监控终端、主动安全产品、驾驶辅助产品、自动泊车算法、全景360环视系统等；同时为各车载行业提供智慧解决方案，方案已广泛应用于货运物流、渣土、两客一危、公交、公安、校车、环卫车等领域，辐射

100多个国家和地区，面向全球提供汽车电子先进产品和解决方案。公司自主研发了H-Pilot智能驾驶系统，借助视觉传感器和毫米波雷达实时感知道路环境，识别道路车道线、路沿、车辆、行人等信息；结合人工智能、高精定位、车辆控制、路径规划、决策控制算法等技术，实现车辆的横纵向控制、人机交互。目前华锐捷已经实现量产L2+级辅助驾驶系统与智能泊车系统，赋能汽车行业数智化转型。面对智能驾驶、智慧交通的新赛道、新机遇，华锐捷将继续聚焦汽车电子领域、精研智能驾驶技术，不断深化原有产品业务的同时，坚持创新，不断拓展可能性。目前我们的产品、业务版图覆盖范围不断扩大、涵盖层面日益丰富，已经成为智能汽车电子产品和解决方案的重要提供商。

5、请问公司与中国移动在业务开展上如何协同？

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，充分利用彼此在市场中的错位优势形成能力互补，共同拓展市场。对智慧物联行业企业而言，随着新一轮信息技术的快速发展以及客户差异化需求的不断增加，未来的竞争将是产品、解决方案、生产、运营和服务能力等综合实力的竞争。在合作模式上，双方处在物联网产业链的不同位置，具有各自的侧重和优势，即公司发挥产品、解决方案的专业优势，中国移动发挥管道、渠道的覆盖优势，探索强强联合的互惠双赢模式，推动双方综合实力的提升，强化跨产业协同，共同助力数字经济发展，合力推进5G、云计算等战略业务在更广范围、更多领域的应用，推动行业应用加速落地和规模化发展。目前，证监会已对本次非公开发行股票进行受理，公司会根据后续进展情况及相关法律法规规定及时履行信息披露义务。

附件清单	无
日期	2022年3月11日