

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：2022-04-23

| | | | | |
|--------------------------------|---|---|--|---|
| <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>安和资本 安信基金 北信瑞丰 炳申投资 博泽资产 财通基金 禅龙资管 淳厚基金 大为科技 德邦基金 砥俊资产 东方阿尔法基金 东方马拉松投资 东吴证券 东英投资 富达基金 富瀚微电子 高毅资产 亘曦资产 光大理财 光大证券 国泰君安 国元证券 杭银理财 合利信投资 和谐汇资产 恒生前海 弘毅远方 花旗 华彬投资</p> | <p>王珏 陈鹏、何宇涵 石础 黄力文 谢莹滢 苗瑜 陈鑫 翟羽佳 何强 陆阳 唐皓 陈渭文 黄家杰 侯宾 陆慧惠 董如枫 吴斯文 甘骏、颜世琳 林娟 翟志金 孙啸、肖意生、应超 刘堃、舒迪 常雨婷、耿军军 薛翔 丘智明、高科 章溢漫、凌晨 石琳 周鹏 黄绪闻 何锐</p> | <p>安联证券 柏瑞投资 毕盛投资 博时基金 渤海汇金 财通证券 常春藤资产 大成基金 淡水泉投资 德邦证券 东财基金 东方财富 东莞证券 东兴基金 方圆基金 富国基金 歌易投资 国泰产险 工银瑞信 光大资管 国泰基金 国信香港自营 海通国际 杭州银行 合众资产 恒博投资 横琴人寿 宏巨科技 华安财保 华创证券</p> | <p>许廷全 蔡斯洋 孙鹏 陈鹏扬、张健 徐中华 郭琦、施洌聪、杨焯 程熙云 李博、于威业 裘潇磊 赵伟博 罗擎 邓迪飞 张强 张胡学 董丰侨 苗富 孔令昌 曲南 黄丙延 李行杰 胡松、申坤、黄俊岭 邱琳 李健骏 于磊 王悦 吴波 郭雅绮 彭志强 李阳 王文龙、孟灿</p> |

| | | | |
|--------|-----------|---------|----------|
| 华宝基金 | 卢毅 | 华富基金 | 林婷婷、陈奇 |
| 华商基金 | 刘力 | 华夏基金 | 徐恒 |
| 华泰资管 | 徐紫薇、刘瑞、魏昊 | 华夏未来 | 褚天 |
| 华鑫证券 | 任春阳 | 汇添富基金 | 钱诚、夏正安 |
| 惠理基金 | 廖欣宇 | 惠升基金 | 彭柏文、王矗 |
| 翊鹏投资 | 赵天武 | 嘉实基金 | 谢泽林 |
| 建信基金 | 姚锦、冷玥 | 交银国际 | 杨智杰 |
| 交银人寿 | 周捷 | 界面财联社科技 | 陈抗 |
| 金银花 | 王琳 | 九泰基金 | 赵万隆 |
| 景林资产 | 徐伟 | 玖龙资产 | 徐斌、陈柯杰 |
| 九坤投资 | 窦恒利 | 玖鹏投资 | 王平阳 |
| 九颂山河投资 | 张咖 | 君弘资产 | 陈魏中 |
| 凯丰投资 | 王东升 | 垄财资产 | 周建华 |
| 聆泽投资 | 翟云龙、沙小川 | 茂源财富 | 钟华 |
| 茂源财富 | 钟华 | 闽商投资 | 余绍清 |
| 美洲虎基金 | 王蕊 | 明达资产 | 李涛 |
| 民生银行 | 杨桐 | 明河投资 | 姜宇帆 |
| 民生证券 | 于福江 | 摩旗投资 | 沈梦杰 |
| 摩根大通 | 蔡景彦、许日 | 摩根士丹利华鑫 | 滕懋平 |
| 摩根士丹利 | 唐粤 | 奶酪投资 | 潘俊 |
| 南方基金 | 刘树坤、孙鲁闽 | 南华基金 | 蔡峰 |
| 南山领盛资管 | 詹银涛 | 诺安基金 | 韩冬燕、张伟民 |
| 诺德基金 | 周建胜、谢屹 | 瀑布资产 | 孙左君 |
| 盘京投资 | 王莉 | 奇点资产 | 谢明 |
| 鹏华基金 | 杜亮 | 前海粤鸿 | 汪伟杰 |
| 平安银行 | 李杰 | 桥河投资 | 王超 |
| 朴信投资 | 朱冰兵 | 钦沐资管 | 陈嘉元 |
| 青岛朋元资产 | 秦健丽 | 瑞信 | 王晓琼 |
| 趣时资产 | 章秀奇 | 瑞银证券 | 蔡迪 |
| 仁桥资产 | 钟昕 | 瑞银证券 | 武广明 |
| 锐方基金 | 王俊兹 | 睿兴投资 | 陈逸洲 |
| 瑞福资产 | 吴田雨 | 睿远基金 | 杨维舟、赵枫 |
| 瑞华投资 | 章礼英 | 三井住友资管 | 胡雯矜 |
| 山东鲁商基金 | 孙萍萍 | 上投摩根基金 | 黄进、王嵩、李博 |
| 山证国际 | 章海默 | 上银基金 | 李炤圻 |
| 商弈投资 | 尹志力 | 拾贝投资 | 胡建平、季语 |
| 熵简私募 | 饶小飞 | 世诚投资 | 陈家琳 |
| 首创证券 | 李星锦 | 太保资产 | 吴晓丹 |
| 太平洋证券 | 欧佩 | 同泰基金 | 陈宗超 |
| 泰康养老保险 | 张斯莹 | 拓璞基金 | 邹臣 |
| 泰信基金 | 巩象亮 | 万联证券 | 匡荣彪 |
| 天风证券 | 程扬 | 问渠私募 | 胡德军 |
| 天弘基金 | 张磊 | 天玑投资 | 曹国军 |

| | | | |
|---------------------|------------------------|-----------------------|-------------|
| 西部证券 | 吴姣晨 | 鑫焱创投 | 陈洪 |
| 西藏东财基金 | 包戈然 | 信泰人寿 | 刘跃 |
| 西南证券 | 吴波、刘枝花 | 兴华基金 | 高伟绚 |
| 先锋基金 | 曾捷 | 兴全基金 | 陈勇 |
| 新华资产 | 马川、陈朝阳 | 兴益保险 | 韩冬伟 |
| 兴业基金 | 姚明昊、严谨、孙乾 | 懿坤资产管理 | 高懿 |
| 寻常投资 | 杜凡 | 盈峰资本 | 张珣 |
| 野村證券 | 滕喆安 | 永嘉资管 | 王羽 |
| 伊洛投资 | 耿耘 | 永赢基金 | 任桀 |
| 禹田资本 | 刘元根 | 长江证券 | 蔡少东 |
| 泽铭投资 | 安晓东 | 长江资管 | 罗聪 |
| 长安基金 | 徐小勇 | 招商证券 | 张益敏 |
| 长见投资 | 刘志敏、唐祝益 | 招商资管 | 吴彤 |
| 浙江对外交流中心 | 朱克平 | 浙商资管 | 胥辛 |
| 浙商基金 | 王斌、平舒宇 | 中车金证基金 | 秦岭 |
| 浙商证券 | 张建民 | 中庚基金 | 熊正寰 |
| 中国人寿资管 | 朱战宇 | 中润投资 | 罗志强 |
| 中航证券 | 卢正羽 | 中泰证券 | 王芳 |
| 中加基金 | 黄翱 | 中天证券 | 刘大海 |
| 中银证券 | 杨思睿 | 中信保诚 | 王颖 |
| 中邮证券 | 陈昭旭 | 侏罗纪资管 | 张则斌 |
| 中域投资 | 袁鸿涛 | 住友电工电子 | 罗镇川 |
| 中域资管 | 袁鹏涛 | 中原证券 | 唐月 |
| 安信证券 | 黄净、陆心媛、程宇婷、夏瀛韬、肖一鸣、袁子翔 | | |
| 创金合信基金 | 周志敏、郭镇岳、陆迪、曹春林 | | |
| 东方证券 | 浦俊懿、李威、蒯剑、张明宇 | | |
| 高盛 | 吴雨鹤、郑宇评、吴雨鹤 | | |
| 国盛证券 | 陈永亮、申浩然、陈泽青 | | |
| 海通证券 | 李轩、杨林、文灿、洪琳 | | |
| 泓澄投资 | 徐哲桐、庞剑南、方云龙 | | |
| 华泰证券 | 胡宇舟、闫慧辰、胡宇舟、黄乐平 | | |
| 华西证券 | 王妍丹、李婉云、马行川 | | |
| 瓴仁基金 | 陆宁、张辛洋、何文婷、余高 | | |
| 申万宏源 | 刘洋、施鑫展、洪依真、张祥 | | |
| 西部利得基金 | 吴桐、侯文生、张翔、温震宇 | | |
| 长信基金 | 孙玥、何增华、胡梦承 | | |
| 中金公司 | 康正怡、朱镜榆、李昕阳 | | |
| 中信证券 | 夏胤磊、卢华权、胥洞菡、张晓亮、林峰、姚兆远 | | |
| 中银国际 | 王达婷、肖宛远、张岩松 | | |
| Brighter Investment | Nina Huang | broad peak investment | 黄志军 |
| CCBI | Cathy Chan | Hony Fund | Friedy Zhao |
| CITICS | 曹苍剑 | IGWT Investment | 廖克铭 |

| | | | | |
|-------------------|--|---|--------------------------------|-----------------------|
| | CPS 中安网 LST Capital Macquarie UBS 个人投资者 | 曾苑兰 黄智 张钧涵 徐伊人 徐洪惠、孙恺祈、林鑫恒、樊中强、方科、童祖鸣、夏德昊 | Imr Morgan Stanley Omdia | 应豪 Andy Meng 孙冉 |
| 时 间 | 2022 年 4 月 23 日 | | | |
| 地 点 | 公司会议室（电话会议） | | | |
| 上市公司接待 人员姓名 | 傅利泉、吴坚、徐巧芬 | | | |
| 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，市场环境错综复杂，许多行业都面临疫情反复、芯片等元器件缺货、原材料价格上涨等因素的影响。在如此严峻的环境下，公司全年实现稳健增长，营收达到328.35亿元，比上年同期增长24.07%。21年公司全新升级并发布了Dahua Think#战略，明确了公司将坚定AIoT、物联数智平台两大技术战略，聚焦城市和企业两大业务，为千行百业数智化转型创造更多价值。</p> <p>报告期内，实现归母净利润33.78亿元，比上年同期下降13.44%，主要由于20年Q3产生了芯片处置收益9.62亿，基数较高；实现扣非净利润31.03亿元，比上年同期增长13.47%。整体来看，21年对利润端的扰动因素较多，包括：零跑投资损失3.23亿元，信用减值损失7.45亿元，汇兑损失3.06亿元，实际经营性利润增速与营收增速基本匹配。</p> <p>分区域来看，21年国内业务实现营收 193.47亿元，同比增长21.72%，其中，G 端收入58.52亿元，同比增长3.17%；B 端收入86.22亿元，同比增长27.61%；其他业务收入48.72亿元，同比增长37.22%，这块主要包括智能家居业务和渠道业务；海外业务实现营收134.89亿元，同比增长28.63%。</p> <p>报告期内，公司实现创新业务收入28.48亿，同比增长61.70%，其中公司机器视觉、汽车电子及智慧家居等业务快速发展，为公司高质量发展提供了新动能。目前，华睿正在分拆上市辅导期，其他创新业务也按照公司既有的战略规划有序、深入推进。</p> <p>在软件业务方面，公司经过十多年的积累、完善，建立了一体化的技术支撑体系，围绕城市、企业热点管理对象沉淀物联模型，以海量设备接入能力构建起感知网络，通过全流程智能化，释放行业数据价值，为行业数字化转型赋能。报告期内，公司实现软件业务收入16.01亿，同比增长16.29%。公司通过专项行动，从销售，售前，交付全流程提升公司软件业务能力。一方面，持续深耕城市，尤其是企业两大平台，拓展高价值新场景，突显软件商业价值；另一方面，加强软件商机管理，扩大商机面，促进商机转化。此外，国内省区协同作战，通过组织的直接拉通，提高响应速度，保障软件交付，实现客户与公司价值双赢。</p> <p>2021年是全球数字化转型加速落地的一年，公司将人工智能作为核心战略之一，围绕</p> | | | |

感知智能、数据智能、决策智能持续做宽做深，不断提升人工智能场景化能力，加速推进人工智能规模产业化落地进程。公司目前构建了由巨灵平台、算子组件、通用解决方案和行业解决方案组成的四层技术体系，提供了端到端的高效场景化方案定制开发能力，加快推进行业智能化落地。报告期内，公司在AI领域申请专利600多项，AI智能设备年出货台套数同比增长超80%。

公司坚持以技术创新为核心，保持高强度研发投入。2021年，公司研发投入34.52亿元，占营业收入10.51%，研发人员数量增加2390人，同比增长27%。我们认为，持续提升核心技术领先性的关键在人才，人才战略始终是公司第一战略。今年一季度，公司发布了上市以来激励股数最多、覆盖最广的股权激励方案，持续推进“员工发展共同体计划”，同时出台了“领星计划”、“领军计划”、“蒲公英计划”等人力专项，给予各类人才更广阔的发展平台，打造一支贴近一线、可持续发展的人才队伍。

22年开年以来，疫情形势愈加复杂、严峻，企业生产经营明显承压。一季度，公司实现营业收入58.47亿，同比增长14.34%，实现扣非净利润3.46亿，同比增长11.00%，其中，零跑投资损失0.82亿元、汇兑损失0.90亿元。在充满不确定性的大环境下，公司以系统性的能力快速捕捉业务机会，开发了方舱建设、健康码智能核验、隔离管控等相关产品与解决方案，助力企业、医疗系统做好疫情防控，展现了较强的业务韧性。

此外，中国移动战略定增事项也于4月18日通过了证监会发审会的审核。业务上，21年4月双方合作以来，合作金额同比增长超200%，联合挖掘商机90余个，其中政企市场的订单体量、增速都是分板块内最高，另外家庭市场业务、自建自用和国际市场都有亮眼的增长。技术维度，双方通过技术与解决方案的融合优化、联合研发，以及产品与渠道和业务平台深度绑定：2021年已完成多个全国节点和省区视频业务平台的建设，联合打造了数十个解决方案和5G示范项目、数十款新款智慧物联产品，在5G、视频领域物联网操作系统、AI等诸多前沿技术领域的基础性、前瞻性研究方面展开合作。未来，双方将继续深化合作，通过成立战略合作联席委员会、业务合作工作组等相关机制，扎实推进双方战略合作的顺利推进。

目前来看，2022年仍然会是各方面形势都比较严峻的一年，各地疫情反复，外围局势动荡，经济发展和企业经营都面临着诸多的不确定性。但是，中长期看，物联视频的行业空间巨大、前景依然很好，从行业公布的数据侧面也证实了这个行业的天花板还很高。公司的业务范畴也已经超出了传统安防的内容，能提供的产品、软件、解决方案持续丰富，能力边界、客户群体都在不断拓宽。同时，智慧物联行业碎片化程度很高，只需公司维持投放，扎实工作，把握多年积累的渠道优势，可以构筑较高的行业门槛。打铁还需自身硬，公司战略上坚定方向，踏准节奏，精准投放，战术上根据市场变化，适时调整，持续打造高效的组织能力，携手广大的生态合作伙伴，我们有信心应对各方面的挑战，实现客户价值、合作伙伴价值、公司价值和股东价值的多赢。

二、互动交流环节

1、去年存在供应链紧张情况，请问公司对今年供应链趋势如何展望？随着供应链紧张情况的好转，毛利率和现金流情况是否会好转？

2021年供应链较为紧张，特别是前三季度表现尤为明显，我们准备了多种方案应对。四季度以后，上游供应链有了一定的好转，供应链紧张情况得到了缓解。目前看来，除个别像内存外，其他大多数元器件，包括主要芯片在内的价格都呈现下降趋势。去年，公司为应对供应链不稳定，加大原材料备货，全年公司存货增加约19亿元，从年初的49.28亿元增加至年底68.1亿元，增速高于营收增长，一定程度上影响了现金流表现。预计今年供应链因素对现金流的影响将会有所缓解。

2、今年海外疫情正在逐渐消退，请问公司对海外业务看法？

公司今年对海外业务的发展还是有所期待。自去年底到今年初，海外疫情管控基本放开，逐步进入到正常状态。经过过去几年的管理和投入，海外业务基础越来越扎实，未来公司将继续深化本地化的经营策略，持续下沉销售网络，不断加载更多非视频类新业务和产品解决方案，配置专业团队进行海外新业务拓展。海外业务仍将公司今年发展重点之一。此外，过去两年包括最近的一季度，汇兑损失对利润端都是负向影响。随着汇率的持续波动，如果今年美元出现上涨，希望能够对22年公司利润产生一定的正向贡献。

3、看到公司海外业务、To B业务增速较高，请问对To G未来的发展预期？

政府业务因为受到疫情影响，财政开支减弱，过去两年的需求和增速都受到明显压制。但是，我们也看到疫情的精准防控对城市的精细化治理要求较高，城市管理数字化升级是刚需。另外，2022年围绕十四五规划的综合交通、绿色生态、数字政府、绿色生态、水利体系、乡村振兴等重点投资领域，我们看好综合交通智慧枢纽、耕地智保、智慧国土、水利数字孪生、长江十年禁渔、林长制带动的森林防火、智慧养老、乡村振兴等领域发展带来的机会；未来，随着政府稳增长政策出台，政府端的投资力度恢复，我们将快速抓住机会，实现稳健增长。总体来看，对G端预期不会比去年更悲观。

4、零跑科技作为公司联营企业，一直采用权益法进行核算，一定程度上影响了公司表观利润水平，请问公司在什么情况下会考虑调整会计核算方法？

公司初始对零跑投资共9000万元，按照权益法已经累计计提投资亏损8.26亿元，持续影响公司的经营性利润表现。我们相信零跑对大华的负面影响已经过了最困难的时期，零跑今年预计仍将出现亏损，但计划在23年实现盈亏持平，24年取得明显盈利，展望明后年，如果仍然采用权益法核算，也将对公司利润端慢慢转变为正向影响。目前，上市公司对零跑的持股比例已经下降至8.89%，零跑保持独立运营。未来在零跑上市后，根据一些事项的变动情况，再结合监管、会计师事务所的专业意见，共同核定上市公司本身对零跑是否具

有重大影响。最终，到底使用哪种核算方式，都只是一种报表的处理方式。公司从去年开始，就零跑对公司利润的影响，都为投资人做了清晰的书面备注和交流解释，也是希望大家更注重大华股份自身的盈利能力和可持续发展的动力。

5、可以看到21年To B、To G业务毛利率都有所提升，可能受益于降低主动集成业务占比，公司对高质量发展还有怎样的要求？同时，也看到信用减值损失对公司影响较大，展望22年这部分变化趋势如何？

公司从2020年下半年开始启动高质量发展战略，21年经历了完整的实施年，22年将更是一个深化年。高质量发展包括注重毛利率、打造产品和解决方案的持续竞争力、深化人才战略等等。关于减值损失，一方面，受制于近几年部分政府项目还款能力承压，公司参与的一些集成项目一定程度影响了公司的计提金额，近两年公司信用减值损失较高。另一方面，公司采用严谨的坏账计提政策，坏账计提充分，2021年底应收账款坏账计提比例达到15.11%，高于同行业平均水平。对于应收账款管控，公司将继续深耕精细化管理，21年应收信用管理数字化平台上线，实现应收各维度分析，授信、高风险项目线上化过程管理，实现精准过程数据展示，加强高信用等级客户合作，优化签约条件，缩短了签约账期，同时对于业务模式也进行了优化，对于复杂的长账期主动集成项目，我们和合作伙伴积极搭建生态环境，提升合同签约质量。对于历史逾期问题，针对不同的逾期原因、场景，成立了清理专项小组，细化过程催收管理，降低逾期比例。公司20年信用减值损失5.76亿元，21年达到7.45亿元，我们希望今年减值损失能够有所下降。另外，在毛利率方面，由于准则的变化，与销售相关的运费由销售费用调至营业成本列示，影响全年毛利率下滑1.51%。如果剔除运费及红外热成像产品影响，21年毛利率较20年略有提升，同样体现公司精细化管理取得阶段性成果。

6、未来的工程项目的收入会有逐渐增加的趋势吗？

去年开始，公司主动集成项目已有明显下降，大华的战略定位始终没有改变，坚持发展生态合作伙伴，实现生态的共建、共生、共赢合作，这一战略通过这两年的持续落地得到了合作伙伴的高度认可。

7、研发人员投入和项目部署渗透中人员快速增长，公司采取什么样的方式提高管理的有效性？在业务端，尤其是软件业务方面，如何保障收入目标的实现？

人员管理维度，目前，在项目管理、解决方案组织的管理上均以杭州总部为主，辐射全国。在成都、西安两个研发中心分部，会根据当地的人才特点和整体战略进行布局，适当调整其管理方式和产品线内容。为提升人员投入的有效性，公司通过建立了横向构建资源平台共享，避免重复开发，从而提升各产品线的研发效率。IT团队不断扩大，财经线体系已嵌入到营销、供应链、研发等业务发展过程中，通过数字化的手段，提高公司整体的

管理效率。未来仍会保持继续投入，希望通过近几年来投入，进入收获期。

公司为实现稳健增长的业务目标，在技术上，持续加大产品与解决方案、基础技术等方面的研发投入。从组织架构结构来看，公司最下层的五大研究院，往上支撑城市和企业两大业务平台，解决方案团队在平台能力的基础上拉通市场，加强总部和区域的腰部营销力量，重点增加地级市和重要二级办的覆盖。此外，前置20个省区开发中心，增强销售端的技术能力。通过强有力的组织体系保障，和技术对营销和交付端的赋能，共同保障业务目标的实现。在软件业务方面，目前公司已完成业务目标的分解与指标任务的下达，国内各省区、行业线以及海外团队都制定了完整的策略。国内方面，为实现软件营销转型，各省区构建完成了软件营销组织，制定了考核指标，并且设置了软件营销激励，提升软件销售意愿。海外方面，公司成立了独立的海外软件团队，一方面发展标准化的通用软件，另一方面聚焦重点行业，发展例如智慧城市、交通交管、商贸连锁、地产等细分领域的专业行业软件，努力提升软件业务在海外业务中的整体占比。

8、目前云睿的业务体量、布局和发展规划如何？

云睿是面向企业未来信息化领域轻资产模式运作的一种新型解决方案。在商贸连锁、社区、教育等行业的需求尤其明显，伴随智慧物联SaaS服务模式的普及，数智化转型成本降低，下游客户接受度越来越高。2021年，在原有大华云睿基础上，独立推出云睿连锁、云睿社区、云睿教育三大产品，在功能特性和用户体验上，最大程度适应客户场景需求。此外，我们还推出了大华云联产品，面向中小企业需求，最大限度简化使用流程和使用门槛，真正做到“下载即可用”。大华云睿在2021年共计发布了超过200项功能特性，在对应产品中推出了智能客流、智能巡店、物业服务、家校互通等一系列客户迫切需要的业务功能；同时，巨灵AI开放平台帮助企业拓展AI应用的边界，并对SaaS业务中台进行开放，帮助开发者和企业快速构建智慧物联应用能力。2021年，云睿物联设备接入数量实现了110%的同比增长，收入同比增长253%，而在这个数据变化的背后，收入结构的变化和收入来源有了积极的变化。云睿的收入结构中，由SaaS增值服务带来的销售收入比例大幅提高；同时，云睿在线商城的客户自主购买服务已经有了稳定增长，这些让我们对云睿的未来有更大的期待。

9、请拆分创新业务里面的主要子业务，目前的发展情况及未来展望？

2021年创新业务实现61.70%的增长，未来还有待加强。目前收入规模较大的主要有华睿、华橙和华锐捷，由于起步较晚，目前超10亿的只有华橙一家，希望今年能有3家收入规模可以超10亿元。

华橙面向全球民用智慧物联网市场，构建了以“家庭安防、智慧物联、家庭服务机器人、云业务”为主的四大产品体系，硬件主要包括家用智能摄像头、智能门锁、门铃、扫地机器人、路由器、猫眼、智能照明等，另外还提供以视频为核心的IoT设备的海量接入、

传输、存储、AI和大数据分析、数字化运营等服务。目前乐橙云业务生态拥有70000+第三方合作伙伴入驻。

华睿目前在分拆上市的过程中，主要围绕智能制造展开业务拓展，形成机器视觉和移动机器人两个核心业务。机器视觉在精度检测、缺陷检测，快速读码等方面均有广泛应用，围绕工业相机，也自研了相机采集卡 and 控制器，不断丰富产品系列和产品品种。移动机器人方面，主要聚焦在工厂物流搬运，通过智能化和无人操作，形成潜伏、叉取和移载等系列产品，在汽配、3C、新能源和纺织等行业头部客户项目上不断落地，形成多个超过百台不同系列车的混合调度项目。随着产业升级和未来工厂的建设，机器视觉和移动机器人作为一个基本部件，将不断完善技术积累，做好产品，打造精品，满足行业需求。

华锐捷专注于智能车载产品和行业解决方案，充分发挥视频领域的技术优势，布局智能驾驶方向，结合雷达、AI、感知数据分析与处理等技术，全面服务国内外乘用车、商用车客户以及各级消费者用户。

10、公司目前汽车电子的业务进展，以及除了零跑外，还有哪些客户？

新能源汽车是一个超级电子产品，双方在线路板、毫米波雷达、超声波雷达、360环视等产品上有所合作。在乘用车前装市场方面，公司汽车电子子公司华锐捷通过车载相机、车载雷达、域控等产品实现智能驾驶、自动泊车等技术系统，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。目前已正式量产了基于视觉和超声波雷达融合的全自动泊车产品、辅助驾驶产品，并获得多个车厂的项目定点。面向商用车市场，华锐捷已发布了众多智能化的车载产品和辅助驾驶系统，实现了车载监控、前车碰撞预警、车道偏离预警、盲区检测、驾驶行为分析、司机考勤、客流统计等技术。

11、请展望公司各板块的2022年的增速情况？

创新业务因为规模还较小，可以维持较高增速。海外业务也同样值得期待，虽然地缘战争影响个别地区业务开展，但公司海外业务分布180多个国家和地区，业务相对均衡，整体相对可控。企业端，数智化转型还处于初级阶段，随着企业的数智化转型与技术的发展，预计仍会有很多新的需求，但也需要客观看待经济环境对企业整体投资力度的影响，我们保持谨慎乐观的态度。政府端，随着政府投资力度恢复，稳增长的政策出台，同时新型的智慧城市、交通、公共民生等领域依然会有新的机会。此外，SMB和To C市场方面，虽然受疫情影响较大，但存量可提升空间较大，我们将不断扩充产品线，持续推进渠道下沉，深入挖掘、释放现有管道能效，从而实现较快增长。

12、如何展望定增正式落地后，公司与中移合作的业务推进情况？细分G端、B端有哪合作机会？

近期，证监会已经审核通过了公司本次非公开发行股票的申请，这是双方合作的里程

碑事件。公司与中移战略合作具有多方面的战略意义。双方通过技术与解决方案的融合优化、联合研发，以及产品与渠道和业务平台深度绑定：2021年已完成多个全国节点和省区视频业务平台的建设，接入行业视频近十万个。并联合打造了数十个解决方案和5G示范项目、数十款新款智慧物联产品，在5G、视频领域物联网操作系统、AI以及云计算等诸多前沿技术领域的基础性、前瞻性研究方面展开合作。当下我们更注重打磨产品与方案，对接各省区单元，夯实合作细节，充分激发合作潜力。未来，双方将继续深化合作，扎实推进双方战略合作的顺利推进，期待在22年年报交流中为投资者们展现更多的合作成果。

13、AI在场景落地时，碎片化程度很高，公司建立了统一技术架构，利用模块组件来提高复用率。从规模效应的角度考虑，展望未来人均产出的趋势，预计何时会出现拐点？假设在不考虑疫情影响的情况下，未来三年公司人力投放如何预期？

近几年人均效益的因素影响较多。一方面，公司增加了较多的人员，去年员工总人数增长33%，研发人数增长27%，资源的投入到产出存在一定的滞后性，人员的成长、业务的培育需要过程；另一方面，因为场景碎片化，公司在人工智能领域的大力投入的规模效应还未很好的显现。未来，会随着AI在数智化进程中的不断落地，规模化效果会有所提升，今年下半年或是明年投入会得到更好的释放。

目前，公司仍处于重要的投入期。分板块看，海外分销进入了3.0阶段，集成商生态持续拓展；国内原先以省区为中心，现在进一步下沉，开始以城市为作战单元；研发端，通过五大研究院的基础技术发展，夯实底层基础，以支撑产品到解决方案持续深化；供应链端，除了富阳生产基地外，公司还在在长沙、印度、越南等地建立新的生产基地；公共支撑端，保持在IT、财经等方面持续投入，巩固业务成果。未来公司还会继续加大人才方面的投入，特别是应届生方面，预计今年还将新增应届生2500余人，但全公司人数增幅会小于去年。基于对行业发展的长期看好，持续的投入是必要的。

公司会继续坚持高质量发展不动摇，改善现金流，提高人均效益，但是人均效益的提升需要一个较长的过程。每一个作战单元，包括公共支撑部门，都会关注其人均利润贡献指标，以及未来如何提升。通过系统性、数字化、标准化的管理，来解决人均效率提升的问题。

三、总结

正如现在社会面临的疫情的问题，现阶段是大家压力、困难最多的阶段，但是生活要继续，工作要持续，人类会发展，只要我们实事求是，踏实稳健，我们依然对前景充满着信心。另外，公司新建的近6000平米展厅将于今年9月投入使用，为大家更全面的呈现公司产品与解决方案的最新发展，欢迎大家在疫情缓解后，前来公司参观与交流。谢谢！

| | |
|------|------------|
| 附件清单 | 无 |
| 日期 | 2022年4月23日 |