

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：2022-08-20

<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> 安信证券 程宇婷、夏瀛韬、马诗文 安信基金 何宇涵 炳申投资 黄力文 渤海汇金 徐中华 才誉资产 唐毅 财通证券 郭琦、吴姣晨 高华证券 黄王琥 禅龙资产 陈鑫 淡水泉投资 裘潇磊 诚通证券 马笑 淡泰资本 张珈玮 创金合信基金 陆迪 砥俊资产 唐皓 春谷私募基金 蒋炜 东方证券 蒯剑 大麓资产 陆维皓 东兴基金 张胡学 高盛 郑宇评 富达基金 董如枫 高沃信息 秦威 广发证券 雷棠棣 高新投创业投资 李正 国金证券 孟灿 光大证券 王之含、刘凯 国联人寿 夏雪冰 国盛证券 陈泽青 国联证券 熊军 国元证券 耿军军 恒昇基金 罗娟 海通证券 杨林 泓澄投资 徐哲桐 合利信投资 高科、丘智明 厚特投资 陆飞 华安证券 傅欣璐 华安财保资管 张文浩 华宝基金 卢毅 融通基金 孙卫党 华创证券 戴晨 华泰柏瑞基金 陆从珍 华金证券 关健鑫 华泰证券 胡宇舟、黄乐平 华夏未来资本 褚天 华泰资管 刘瑞 汇丰晋信基金 严瑾 景林资产 徐伟 汇添富基金 杨璿 九方云 周亮亮 惠理基金 许汪洋 九泰基金 赵万隆 建信养老金 李平祝 骏宸科技 张波 江信基金 王伟 开思基金 咎浩 聆泽投资 翟云龙 力格资本 陈勤意 瓴仁投资 何文婷、张辛洋 国泰君安 邱苗 茂源财富管理 钟华 摩旗投资 沈梦杰 </p>

	民生证券 明达资产 明河投资 铭深资产 瑞达基金 上银基金 睿璞投资 睿远基金 上银基金 上投摩根基金 申万宏源 拾贝投资 太平洋证券 腾讯投资 先锋基金 新华资产 易米基金 由榕投资 云创 云杉投资 长见投资 浙商证券 中金公司 中信建投 中信证券 中银国际 中邮人寿 瑞银资管 瑞信证券 broad peak investment CCBI CMBI Morgan Stanley 个人投资者	于福江 李涛 姜宇帆 赵子博 李湧 黄颢 郑劼 杨维舟 卢扬 李博、王嵩 孙磊、洪依真 张剑 欧佩 金子歆 曾捷 陈朝阳 杨臻 欧可升 胡强强 李晟 刘志敏 田杰华、李佩京 朱镜榆 陈乐然 夏胤磊、胥洞菡 王达婷 朱战宇 张维璇 孙晨涓 黄志军 Cathy Chan Marley Ngan Andy Meng 赵国栋、陈文华、徐洪惠、朱庆平、徐丽丽、樊中强、王日析、 邓成安、童祖鸣、吴斯文、范晓倩、邓春明、彭志强、qiancr	农银汇理基金 诺德基金 禾丰正则资产 钦沐资产 勤辰基金 睿诚投资 三登投资 三井住友资管 商弈投资 熵简基金 天风证券 天玑投资 众钰投资 西部利得基金 西南证券 长信基金 招银国际 浙商基金 正松资管 证券通资讯 智子投资 中安网络 中庚基金 中国人寿 中域资管 花旗 摩根大通 摩根士丹利 瑞银证券 Franklin Templeton IGWT Investment LST Capital Macquarie	魏刚 周建胜 汪亚 柳士威 钱玥 黎松亭 毛建宝 胡雯矜 尹志力 饶小飞 冯浩凡 曹国军 吴远 张翔 吴波 孙玥 李博文 平舒宇 李署 尚班班 李莹莹 陈树剑 熊正寰 于蕾 袁鹏涛 黄绪闻 冯令天、许日 宋佳焕 蔡迪、Brian lee 孙通 廖克铭 黄智 张钧涵
时 间	2022年8月20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

一、公司经营情况简介

2022年上半年，国内新冠肺炎疫情反复，人员流动、物流运输受到一定程度的限制，社会投资需求有所减弱。与此同时，外部环境复杂多变，地缘政治局势紧张叠加通胀升温，全球经济增长面临不确定性。公司通过强化自身，努力克服外部环境影响，报告期内，实现总营收140.87亿元，同比增长4.31%。实现归母净利润15.20亿，同比下降7.51%，若扣除零跑投资损失2.09亿元的影响，归母净利润同比下降4.36%。

面对挑战，公司努力扩大通路。一方面开拓能源转型、制造业升级等带来的新机会点，加大研发泛物联相关产品，拓展业务边界，做厚价值客户。另一方面，努力扩大集成商伙伴的覆盖力度，提升产出与粘性，持续加强渠道下沉，通过共建共享，有效融合分销与行销，快速加载公司新产品。此外，公司成立了市场洞察委员会，对产品规划、开发、定义统一决策，加强产品与业务场景的贴合度。公司希望危中寻机，不断积蓄力量，奋力前进。

分区域来看，国内业务，实现营收72.96亿，同比下降6.19%，其中，ToG业务收入20.30亿元，同比下降6.92%；ToB业务收入35.39亿元，同比下降1.59%；其他业务收入17.26亿元，同比下降13.66%。具体来看，3-5月上海等多地疫情态势严峻，导致各地防控力度加大，商务活动受限，部分项目延期。进入6月，疫情整体形势有所好转，人员流动和商务活动逐渐恢复正常。To G业务中，随着国家加快推进重大工程项目建设，稳经济各项政策进一步落地，下半年经济有望继续保持回升势头。ToB业务中，结构化特点显著，其中能源行业对数字化需求表现刚性，医疗卫生行业的增长也相对稳健，但传统建筑、金融、工商企业等行业承压。当前，国内经济依然面临超预期因素的冲击，正处于回稳最吃劲的节点，但我们也看到，智慧城市与产业数智化转型的趋势已经确立，具备长期可持续发展的基础。近期，各部委在人工智能、数字经济及各行业科技创新规划等方面的政策相继落地，公司发展方向符合产业升级趋势，相信随着技术与场景需求不断融合，未来可期。

海外业务，上半年实现营收67.91亿元，同比增长18.56%，依然保持较快增长，得益于公司深耕海外多年，不断推进业务本地化策略，完善全球供应链和各项配套体系。未来还将聚焦集成商和行业的突破，加快对新业务的布局和开拓，在夯实业务基石的前提下，不断获取新的业务商机和市场份额，尽可能平滑全球政治经济不稳定等风险带来的波动。

公司高度重视创新业务的培育和发展，报告期内，实现收入16.86亿，同比增长40.84%，占总营收比重达11.97%，占比逐年提升。上半年，民用市场、汽车电子均实现了快速增长，机器视觉与机器人虽然受到疫情影响，但相较主业也有稳健的增长，创新业务已是公司重

要的新动能。

其他财务指标方面，上半年公司毛利率37.51%，较去年同期下降3.91%。其中运费变更至成本项，影响毛利率1.61%。信用减值损失2.27亿元，同比去年有所下降。现金流方面同比较弱，更多是因疫情带来的冲击。

着眼当下，公司继续夯实内功。无论是过去的安防，还是现在的智慧物联，都是典型的技术驱动型行业。行业发展要求我们以客户需求为牵引，持续进行技术创新。报告期内，公司继续保持高强度的研发投入，研发费用达到15.63亿元，营收占比11.10%。同时，公司不断优化研发资源的布局，8月启用的西安研发中心产业园，承接了公司部分平台软件、行业应用软件、硬件产品、大数据开发业务，利用中部的区位和人才优势，未来将逐步发展成可支撑万人规模的技术研发、营销与服务中心，为中西部客户提供全方位、便捷高效的服务。软件业务方面，公司上半年实现收入6.02亿，同比增长9.25%。公司成立了软件经营委员会，通过制定软件业务经营策略，促进中后台和一线高效协作，提升软件项目端到端的运作能力。同时，上半年公司对业务端到端流程中的各环节进行重新审视和调优，优化流程运作机制，提升业务效率和项目履约风险控制能力。此外，公司的新总部园区、西安研发中心、长沙智慧物联终端制造基地也于近期投入使用。

在夯实自身能力的同时，公司全力推动生态合作发展，通过构建从技术、业务到服务的全开放能力，让更多的合作伙伴加入大华的生态体系中来。目前公司已发展18000多家生态合作伙伴，通过产业融合共创与业务赋能，提供丰富、高效的物联基础设施与智能化解决方案服务，为用户创造更大价值。

面对当前复杂的国际局势和经济下行压力，公司更需要保持战略定力，以自身发展的确定性，应对外部环境的不确定性。从过去的安防行业到现在的智慧物联行业，行业边界不断扩大，客户需求更加碎片，感知内容日益繁杂，更加考验公司从技术、业务、生产到交付的全方位综合能力。我们相信，通过不断打磨匹配业务场景的产品和解决方案、沉淀核心物联资产、深化数据治理、丰富数智化应用，公司可以在与千行百业共享数智化红利的过程中，实现自身价值，保持行业领先地位。

二、互动交流环节

1、上半年G端下滑比较大，三季度以来恢复情况如何，如何展望下半年，能不能实现B端和G端业务增长？

上半年国内板块表现受疫情、宏观经济等因素影响，很多行业发展承压。政府财政收支减少，部分项目延期（包括政府评审周期拉长）。相应的企业端的客户也会受到影响，投资信心减弱。比如公司的智慧建筑板块就受到房地产市场下滑，表现相对较弱。另外，公司十分重视高质量发展，集成项目明显下降。除了成都和西安落地的投资带动项目以外，已不做非战略性的主动集成业务，希望和合作伙伴共同成长。但公司也看到，围绕十四五规划的数字政府、智能制造，绿色低碳等方面，仍有商机呈现，公司努力优化资源投入产出比。同时，公司也在不断拓展以视觉为核心的智慧物联行业方向的新产品和新解决方案，包括全感知的延伸，智慧用电的解决方案，新能源行业解决方案等。另一方面，公司持续深化生态合作，拓展行业销售边界，和多家细分领域的头部公司达成战略合作，形成技术能力互补、销售管道互通，携手在更多细分行业渠道加载产品与方案，增加销售产出。三季度以来，国内需求还不是特别旺盛，逐步恢复、改善中。期待下半年国内业绩可以逐季企稳、回升。

2、上半年创新业务增速非常亮眼，能不能详细谈谈各个细分创新业务的情况？

公司非常重视创新业务的发展。创新业务的成立，是为了更好的实现公司体系下的专业化分工。我们希望从零到开始，未来做大做强。通过股权设计，激励员工，共享成长果实。上半年公司实现创新业务收入 16.86 亿，同比增速 40.84%。细分来看，除乐橙、华睿、华锐捷稍具规模，其他创新业务规模较小，比如智慧消防、智慧安检等还在孵化阶段。

乐橙方面，上半年实现了 50%以上的增速，未来可期。报告期内升级发布了带屏幕的视频锁、第二代扫拖一体机器人、Wi-Fi6 路由器、智能照明等智慧终端新品。就扫地机器人来说，第一代扫地机器人已在海外销售，第二代产品也具有独特优势，运用了最新的技术，通过视觉自动识别物体。公司全面布局乐橙安防、乐橙机器人、乐橙照明以及乐橙互联四大产品体系，围绕 N 种使用场景提供多元化解决方案，让用户在家庭场景和小微商业场景中都能够获得更加便捷、高效的智能化体验。

华睿方面，今年在汽车、屏显、锂电行业有较大突破，但上半年仍受到宏观经济、疫情、企业客户投资能力下降等因素影响，增速总体稳健。数智化是大势所趋，下游客户可以实现缺陷检测、高速扫描等功能。通过智能化手段，提高降本增效。公司还加大了物流机器人的推广，以项目制的形式推广给有需要的企业。在公司的富阳生产基地，从进料、半成品运输到最后的智能配送，物流已实现了全面无人化，未来在 3C、屏显等行业前景较

大。同时，在机器臂类的产品中，视觉作为强大生产力，可以在智能制造里发挥更大的作用。华睿还将持续拓展海外分销渠道和集成商体系，聚焦锂电、光伏、汽车等行业，深耕行业场景的典型应用，解决行业客户需求和痛点。随着品牌成功入围行业头部企业，头部企业效应也越来越大，未来将和设备商、集成商等合作伙伴一起，为行业客户提质增效。下半年期待华睿可以实现更好的增长。

华锐捷方面，上半年实现了快速增长。未来会把传感作为一个主攻方向，我们可以看到，目前零跑 C11 上有很多的传感器，特斯拉也主要靠视觉来完成自动驾驶方案。华锐捷的传感器和辅助驾驶系统等均会往前装方向去走，在乘用车领域，重点攻关 L2.5+智能驾驶系统技术与产品，已具备导航辅助驾驶与远程泊车等特征功能，并量产运用；在商用车领域，根据行驶记录仪以及全景环视系统新国标发布节点，形成商用车辅助驾驶解决方案并得以应用；在消费类领域，上半年连续发布两款 To C 行车记录仪。前期通过和零跑的合作和打磨，让产品更适应市场需求。目前，公司已获得多家乘用车和商用车主机厂供应商准入，同多家主机厂展开了项目合作，下半年陆续有项目量产交付。

3、软件业务快于主业增长，后续的规划如何，下半年如何开展？

上半年，公司软件业务收入实现 9.25% 的增长。但规模仍然较小，仍未达到公司预期。有较多客观原因，比如 ToG、ToB 业务上半年承压等。目前，软件是公司非常重视的业务。在解决方案里面，软件价值已经越来越大，发挥的成效也越来越明显，可以带动硬件的销售。后续，海外业务从分销拓展到集成商业务也需要软件提供强有力的支撑，所以当前重视软件与过去重视人工智能一样重要，后续仍需要加大在软件方面的投入。公司对产品研发和一线服务的组织不断升级，前置软件研发人员，提高销售端对软件的重视，强化一线软件服务收费意识。同时，努力开拓软件生态客户，一方面打造数智物联开放生态体系，推进建立软件生态合作管道，基于物联数智平台底座，面向软件生态合作伙伴开放标准接口。另一方面，构建软件生态培训认证体系，建立培训赋能机制，通过具体项目建立长期合作方式，形成联合方案快速切入细分领域市场，进一步提升客户粘性。最终希望通过软件来提升产品和解决方案价值，带动整体销售。

4、公司上半年海外业务发展还是不错的，具体有哪些经营举措？如何展望下半年的情况？

公司在海外的本地化战略非常明确，逐渐在向本地化员工转型。海外的业务很复杂，涉及到的每个国家文化、法律等情况各不相同，所以公司现在五十多家海外子公司 80% 以上

的员工是本地员工，基本完成了本地化员工的转型。可以看到在我国改革开放初期，外资企业雇员和管理层大多数都还是外国人，但现在中国市场上的外企，无论是中国区业务总经理还是销售、技术支持，大多都是中国人，本地化是一个非常重要的趋势。尤其在销售、技术支持方面的业务开拓，本地化员工会更加适应。

其次，在渠道管理方面已经发展到 3.0 阶段，从一级代理的覆盖和管理，到二级、三级管道的流向、流量、流速，主要关注 sale-out 问题，真正要求把产品用出去，而不能在流通环节大量消耗。同时，地区也在持续下沉，以片区制延伸到其他地区，海外分销不断深化升级。

同时，公司非常重视海外新产品的加载，目前视觉产品占比还是比较高，未来要加载更多诸如会议白板、显控、楼宇方面的智慧物联类产品。目前在国内成熟的新产品，都要在海外进行推广复制，同时挖掘、加载新的管道。公司今年加载了新产品的考核，期待新产品业务在海外的快速发展。海外集成商管理是重中之重，公司的集成商客户占比也在不断上升，今年也将作为公司的重要考核点。公司在海外直接去做大项目的可能性相对较小，主要还是要与大量集成商进行合作，公司以前的分销模式主要是小项目，通过集成商项目颗粒会更大一些。集成商业务合作模式对公司也是一个挑战，不再是单一售卖产品，需要一个综合的支撑体系，需要考虑公司的产品和方案如何有益于项目的整体实施，以及软件交付、集成交付的配合，这涉及综合能力的持续升级。

公司上半年海外业务同比增长 18.56%，业务占比有所提高。做的好的区域比较多，比如亚太、非洲、拉美、中东区域的业务机会点较为明确，但也有增长相对薄弱的，比如俄乌战争黑天鹅事件发生后，相关地区的影响比较大，另外在北美方面也受到一些负面影响。往后看，海外业务需要继续面对区域因素、通货膨胀等客观情况，但全球市场广阔，机会和挑战并存，长期看依然具备增长潜力。

5、三季度以来，中移合作进展如何，以及对中移定增落地的展望。

与中国移动的战略合作，公司更看重在业务上的合作共赢，将资本作为纽带，更好的助推业务方面的合作。中国移动上半年业绩表现强劲，企业业务、云业务、家庭业务均实现了较好的增长。上半年公司与其合作订单、商机金额的增速都达 40%左右。特别在集成业务方面，通过渠道互通，实现了较快增长；在家庭市场上，结合智慧家庭场景，公司的摄像头/路由器/智能锁等产品持续出货；在研发上，双方联合成立了创新实验室，构建智慧

安防 OS 能力，并与移动政企、中移物联联合打造中小企业 AEC 全连接方案。通过各环节的打通，实现互利共赢。目前，双方合作还在不断深化过程中，还未从量变到质变的阶段，合作规模还有待更大体现，公司下一步将继续加强双方多领域合作落地。相关定增事项已获证监会批文，未来将择机推动发行。

6、公司上半年在内部高质量发展和经营效益的提升方面，有无新的管理举措？

公司非常重视高质量发展。过去大项目的回款能力整体较差，现在的坏账计提更多是历史遗留问题。业务转型到智慧物联后，坏账的问题已明显改善，业务更加良性。另外，公司也希望人均效益可以不断提升，受到客观因素影响，加上去年公司增加了较多人员，导致上半年人均效益指标是不理想的，这也是后面要努力去提高的。公司在研发、销售等方面都是以高绩效为导向的，目前经过三年的财经投入，可以实时看清楚每条产线、每个省区、每个人的业绩状况，量化管理，优势地区可以加大投入，强化产出。

7、公司中报提到“持续优化营销网络建设”，公司目前在业务下沉策略的执行上有哪些进展？

国内业务也在不断下沉，发达的地区可能会覆盖到区县一级，但乡村这一级的覆盖主要还是依靠合作伙伴，所以和移动的合作是一个理想的选择。移动有几十万的网格员，销售网络可以覆盖到乡村一级。另一方面，公司今年也在调整结构，以效益为导向进行覆盖，下沉动作在各地区会有区别，根据各地区的业务情况而定，所以下沉并不是全局性的，而是结构性的，在发达地区可能会下沉力度大一些。

8、公司去年人员持续增长，但今年费用增速并不快，具体是什么原因？如何展望公司今年年底的人数水平？

公司去年的人员增长确实比较迅速，在去年年报已经体现，今年的情况下，公司在离职补员方面会认真考核。公司关注点在于调结构、投重点、提效率，对重要岗位、重点区域依然保持开放。另外，由于准则的变化，21 年年报起，运费由销售费用调至营业成本列示，导致今年费用增速表观看起来较低。关于全年人数水平，公司上半年人数相较去年底依然有所增长，预计年底人数同比 2021 年仍然会有增长。

9、上半年毛利率有一定压力，除了运费科目调整影响外，还会受到供应链的影响或者竞争加剧的影响吗？

	<p>毛利率中，运费计入成本端影响毛利率 1.61%，若同口径相比，整体毛利率同比下降 2.3%。分业务板块来看，海外业务毛利率整体略有提升，国内业务受到宏观承压、竞争加剧、产品结构等因素影响，毛利率有所下降。下半年，公司希望通过管理与管控，使得毛利率总体保持稳中向好的趋势。</p> <p>10、上半年零跑的计提损失是多少？目前零跑每月交付量增加，公司也提高了关联交易额度，如何展望下半年零跑计提情况？</p> <p>公司上半年计提了零跑的投资亏损 2.09 亿元，去年同期 1.65 亿元，略有扩大。判断下半年计提亏损可能会有所下降。一方面，预判零跑的亏损额在四季度会下降；另一方面，近期证监会已经核准零跑在香港上市，随着零跑上市进程推进，大华股份占比会进一步下降。</p> <p>11、公司二季度库存有明显回落，公司对库存管理有什么看法？如何展望上游供应链及下游需求？</p> <p>去年供应链整体情况供不应求、发生挤兑，但从去年四季度开始，特别是今年上半年，上游元器件整体降价，公司库存也相应下降。公司上半年持续消化去年的一些库存，在保证供应链稳定，及时交付的同时，库存水位有所下降。目前，市面上元器件价格大多都在下行，有些有些降价幅度较大，上游厂商存货也比较充足，供应紧缺情况已经有了很大的缓解。同时，降低库存对公司的成本下降、未来现金流改善都有很大帮助。</p> <p>12、公司公允价值变动近期保持净收益，主要是什么原因？</p> <p>上半年公司公允价值变动损益有比较大的正金额，主要是公司投资了思特威，公司按照其 6 月底的股价确认了公允价值变动。</p>
附件清单	无
日期	2022 年 8 月 20 日