

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：2022-08-26

<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 type="checkbox"/>其他（____）</p>																																
<p>参与单位名称及 人员姓名</p>	<table border="0"> <tr> <td>善渊投资</td> <td>刘明霞</td> <td>东北证券</td> <td>肖思琦</td> </tr> <tr> <td>上海壁虎</td> <td>胡俊</td> <td>宁泉资产</td> <td>吴为治</td> </tr> <tr> <td>华源恒基</td> <td>沈华军、马海华</td> <td>宁银理财</td> <td>毛子瑞</td> </tr> <tr> <td>勤辰资产</td> <td>钱玥</td> <td>华创证券</td> <td>王文龙、罗泽兰</td> </tr> <tr> <td>人保资产</td> <td>王高伟</td> <td>光证资管</td> <td>刘一鸣</td> </tr> <tr> <td>维金资本</td> <td>余诚、张浣</td> <td>申万宏源</td> <td>施鑫展、陈璐宇</td> </tr> <tr> <td>睿璞投资</td> <td>何激</td> <td>兴业基金</td> <td>廖欢欢、肖滨、姚明昊</td> </tr> <tr> <td>上投摩根</td> <td>王嵩</td> <td></td> <td></td> </tr> </table>	善渊投资	刘明霞	东北证券	肖思琦	上海壁虎	胡俊	宁泉资产	吴为治	华源恒基	沈华军、马海华	宁银理财	毛子瑞	勤辰资产	钱玥	华创证券	王文龙、罗泽兰	人保资产	王高伟	光证资管	刘一鸣	维金资本	余诚、张浣	申万宏源	施鑫展、陈璐宇	睿璞投资	何激	兴业基金	廖欢欢、肖滨、姚明昊	上投摩根	王嵩		
善渊投资	刘明霞	东北证券	肖思琦																														
上海壁虎	胡俊	宁泉资产	吴为治																														
华源恒基	沈华军、马海华	宁银理财	毛子瑞																														
勤辰资产	钱玥	华创证券	王文龙、罗泽兰																														
人保资产	王高伟	光证资管	刘一鸣																														
维金资本	余诚、张浣	申万宏源	施鑫展、陈璐宇																														
睿璞投资	何激	兴业基金	廖欢欢、肖滨、姚明昊																														
上投摩根	王嵩																																
<p>时 间</p>	<p>2022年8月25日、8月26日</p>																																
<p>地 点</p>	<p>公司会议室（电话会议）</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、公司汽车电子子公司华锐捷发展近况如何？</p> <p>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、后装以及消费者市场。今年上半年，华锐捷实现了快速增长，未来公司将传感作为主攻方向，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发展，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。</p>																																

2、近两年公司人数持续增长，如何管理和激励人才队伍？

经历两年人员的快速增长，公司未来将更加注重人员结构调整、效率提升和能力提升，将人员进一步导向核心领域、客户界面，提升管理和运营效率，采取全方位的管理、激励措施，最大化释放人员增长的红利。一方面，关注人才职业发展，在既有的职业发展通道体系基础上，公司分层分类的构建人才发展专项，有面向专家的领军计划、有面向骨干和基层员工的领星计划、有面向应届生的端到端专项、有面向人才流动的蒲公英计划和活水计划、有面向干部的将星计划等，通过不同的人才发展专项，为人才提供平台和环境，促进人才职业发展。另一方面，在员工收入和激励上，关注效能提升，优先保障薪酬增长，近年来公司人均薪酬在不断提升，同时在长期激励方面也在不断加大，今年的股权激励无论是覆盖人数还是激励股数，都是大幅提升，公司还提供各种多元化激励。同时，在员工保障和体验方面不断提升，如员工无息购房借款、员工保险扩围、困难救助基金、家庭健康关爱计划等，另外，公司今年已建成嵌入式幼儿园，希望将关爱延伸到每个员工家庭。公司总部今年也开始搬迁新大楼，西安分部新大楼也在今年投入使用，在新大楼设计中重点关注员工体验的提升，在食堂、健身房、运动场所等生活娱乐设施一应俱全，相信员工的体验会进一步大幅提升。

3、B端细分行业众多，公司如何规划B端业务发展？

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。

4、请问公司与中国移动在业务开展上如何协同？

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。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。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，共同助力数字经济发展，推动行业应用加速落地和规模化发展。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。

附件清单	无
日期	2022年8月26日