

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：2023-03-24

<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>	<p>国金证券 孙恺祈 德邦证券 陈嵩 QUAD Capital 容嘉亮 UBS Thompson、Chrissy 国投瑞银 李轩 嘉实基金 王贵重、芮华、臧金娟等 14 人 泰信基金 吴秉韬、钱栋彪、黄睿东、杨显、董季周、梁剑</p>
<p>时 间</p>	<p>2023 年 3 月 23、24 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>殷俊、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、请公司介绍一下公司的万象生态架构？</p> <p>2023年是公司的“生态年”，生态发展是公司最重要的战略举措，通过构筑大华万象生态，以客户为中心，充分发挥生态的力量，实现共同发展，赋能城市、企业数智化转型。万象生态主要有技术生态、业务生态、服务生态三大部分。</p> <p>技术生态部分，包含硬件开放、智能开放、数据开放、平台开放四大板块。硬件部分，公司提供统一的硬件开放平台DHOP、网络SDK、播放库SDK等开放能力，为合作伙伴打造完整的工具链及丰富的开发工具套件；智能方面，为客户实现南北向算法开放：北向发布统一的算法能力开放层，南向发布算法仓标准协议以及巨灵开放平台提供一站式的算法服务。数据方面，提供一站式的数据开发引擎能力，支持数据接入、存储、计算、可视化挖掘，并开放容器云等IaaS层、PaaS层能力，赋能伙伴快速上云；平台开放端，基于物联数智平台底层，整合IOT、AI、大数据引擎等技术，提供标准API接口，构建全企业应用闭环，打造数智物联生态体系。</p>

业务生态部分，主要指通过渠道共享、资源互补，构筑业务生态同盟。公司将自身研发、供应链、渠道、生态能力做系统整合，并通过商机共享、流量互导、考核激励、市场监督等丰富的方法完成业务闭环。目前，面向政府和企业场景，公司已经沉淀了丰富的场景应用，城市细分场景5000+、业务组件800+、行业解决方案200+，企业场景同样丰富，包含细分场景3000+、业务组件1000+、行业解决方案300+，充分展现了公司深厚的行业 know-how 积淀和广阔的业务开发空间。

服务生态方面，公司构建了集成交付、技术支持、运维管理、培训认证四大开放体系，面向市场提供产品及解决方案的全生命周期服务，致力于打造高效专业的交付平台。目前，国内签约生态伙伴实现地市级100%覆盖，国内签约生态伙伴600+家，海外实现网格化部署，海外签约生态伙伴300+家，共计收到服务生态项目5000+个，服务生态有效支撑项目1000+个。

2、在技术能力方面，公司具体如何赋能合作伙伴？

在践行公司共建、共赢、共生的生态理念的背景下，大华 AI 生态始终以合作伙伴业务场景为核心，持续对合作伙伴进行技术赋能，协同共创更具价值的产品和解决方案，助力生态合作伙伴在各自行业中通过智慧化功能获得竞争优势。为完成公司 AI 基础能力与企业业务的彼此互补，公司为伙伴打造了一款低成本、快迭代、低门槛、全协同的一站式人工智能开发平台——Dahua Jinn 大华巨灵平台，实现组装式算法开发模式，打造多快好省的工程能力和产业创新的科研能力，推动感知智能、数据智能、业务智能闭环产业化落地。为了让千行百业的碎片化智能需求照进现实，光有巨灵轻量化 AI 开放平台还不够，需要完善的商业合作模式进行支撑。公司高效助力生态合作伙伴在项目中落地 AI 功能，从需求调研、到智能演示 Demo（巨灵轻量化 AI 开放平台训练算法，生成智能 Demo，部署到万物识别相机），再到最后的交付、调优，公司相关专家团队提供了全流程支撑。“授人以鱼不如授人以渔”，通过一个又一个项目帮带，以战代练，完成“理论-实践-落地”的全链路赋能，逐步将算法自训练能力赋能给生态合作伙伴，让生态伙伴快速具备智能业务闭环能力。

3、关于渠道生态合作方面，有哪些具体发展举措？

在“生态年”中，公司倡导价值回归、生态共赢，这是对合作共赢的生态理念的呼应和重申，同时也是渠道业务本质的回归。中小企业如同市场中丰富的毛细血管，是最贴近

广泛终端市场的业务，经济复苏市场回暖的进程中，中小企业感知度很高。基于中小企业业务碎片化特点，公司将始终聚焦产品价值提升与政策体系优化，坚定渠道开拓，全力加速城市网格化营销体系建设，持续分销业务下沉、专项业务深挖布局、用切实政策资源支持合作伙伴发展。同时，还将围绕合作伙伴的业务能力、交付服务能力及经营管理能力的全面提升，加强多维资源投入，助力合作伙伴高增长、高收益、高质量发展，实现合作共赢。除了对渠道市场生态协同发展外，公司高度重视对渠道伙伴的技术产品化赋能，全力推进 SMB 产品和解决方案品质建设，不断挖掘新的业务痛点，满足渠道伙伴切实需求。

4、公司如何考量 AI 技术的提升对公司业务发展的影响？

随着安防行业逐渐发展转型到物联领域，作为行业准入的基础能力，AI 发挥着愈发关键的作用。近年来，公司秉持 AI 朴实化的态度，在围绕行业痛点打造产品和方案过程中充分运用 AI，切实解决客户问题。从实践应用的角度看，公司 AI 能力的落地一方面体现在端、边、云产品的产业化之中，将 AI 与公司产品强融合；另一方面通过 ICC 和云睿两大平台，融合数字化生态，推进产业 AI 化。另外，包括 AI 在内的所有底层技术能力都是对业务的支撑，并非运用单一技术推进产品线的研发和生产。从产品维度看，目前大部分出货设备都带有智能，产品间区别更多在于价值定位、算力、功能的不同。单纯从 AI 或技术线的角度研发产品的阶段已经过去，现有的业务模式是围绕客户需求和预算，成套配置智能前端、边缘计算、中心计算、可视化、软件平台等，并持续优化功能、推进业务，针对其痛点提出相应的解决方案和运维服务。未来，公司将进一步聚焦技术研究创新，持续提升端到端的数智化能力，深耕更广阔的应用场景，帮助用户创造更大价值；同时深入探索前瞻性数智技术布局，提供全生命周期的数智化升级服务，不断满足客户日益变化的新需求。

附件清单	无
日期	2023 年 3 月 24 日