

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：2023-05-26

<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>兴业证券</td> <td>陈 鑫</td> <td>东方证券</td> <td>蒯 剑</td> </tr> <tr> <td>太保资产</td> <td>王 喆</td> <td>百年保险资管</td> <td>祝景悦</td> </tr> <tr> <td>中银证券资管</td> <td>尚宛远</td> <td>东证资管</td> <td>张明宇、蒋娜、李竞</td> </tr> <tr> <td>山西证券资管</td> <td>吴 桐</td> <td>蜂巢基金</td> <td>严 冬</td> </tr> <tr> <td>中信保诚</td> <td>孙浩中</td> <td>长城保险资产</td> <td>姜 悦</td> </tr> <tr> <td>私享基金</td> <td>吴永辉</td> <td>财通资管</td> <td>陈建新</td> </tr> <tr> <td>前海开源</td> <td>崔宸龙</td> <td>南方基金</td> <td>龙一鸣</td> </tr> <tr> <td>嘉实基金</td> <td>孟夏、刘晔</td> <td>路博迈基金</td> <td>王舒磊</td> </tr> <tr> <td>国金资管</td> <td>刘 金</td> <td>新华资产</td> <td>陈朝阳</td> </tr> <tr> <td>世诚投资</td> <td>陈家琳、陈之璩</td> <td>兴业自营</td> <td>熊彬正</td> </tr> <tr> <td>大家资产</td> <td>苗 丰</td> <td>和谐汇</td> <td>凌 晨</td> </tr> <tr> <td>长江养老</td> <td>钱诗翔</td> <td>阜盈投资</td> <td>潘励、陈绍胜</td> </tr> <tr> <td>兴全基金</td> <td>叶 飞</td> <td>长江资管</td> <td>张 聪</td> </tr> <tr> <td>华安基金</td> <td>金 拓</td> <td>民生加银</td> <td>郑爱刚</td> </tr> <tr> <td>太平资产</td> <td>秦媛媛、徐建花</td> <td>博道基金</td> <td>史 伟</td> </tr> <tr> <td>个人投资者</td> <td colspan="3">甄荣军、王加进、叶晨辉、叶娟、赵志禹、谢启金</td> </tr> </table>	兴业证券	陈 鑫	东方证券	蒯 剑	太保资产	王 喆	百年保险资管	祝景悦	中银证券资管	尚宛远	东证资管	张明宇、蒋娜、李竞	山西证券资管	吴 桐	蜂巢基金	严 冬	中信保诚	孙浩中	长城保险资产	姜 悦	私享基金	吴永辉	财通资管	陈建新	前海开源	崔宸龙	南方基金	龙一鸣	嘉实基金	孟夏、刘晔	路博迈基金	王舒磊	国金资管	刘 金	新华资产	陈朝阳	世诚投资	陈家琳、陈之璩	兴业自营	熊彬正	大家资产	苗 丰	和谐汇	凌 晨	长江养老	钱诗翔	阜盈投资	潘励、陈绍胜	兴全基金	叶 飞	长江资管	张 聪	华安基金	金 拓	民生加银	郑爱刚	太平资产	秦媛媛、徐建花	博道基金	史 伟	个人投资者	甄荣军、王加进、叶晨辉、叶娟、赵志禹、谢启金		
兴业证券	陈 鑫	东方证券	蒯 剑																																																														
太保资产	王 喆	百年保险资管	祝景悦																																																														
中银证券资管	尚宛远	东证资管	张明宇、蒋娜、李竞																																																														
山西证券资管	吴 桐	蜂巢基金	严 冬																																																														
中信保诚	孙浩中	长城保险资产	姜 悦																																																														
私享基金	吴永辉	财通资管	陈建新																																																														
前海开源	崔宸龙	南方基金	龙一鸣																																																														
嘉实基金	孟夏、刘晔	路博迈基金	王舒磊																																																														
国金资管	刘 金	新华资产	陈朝阳																																																														
世诚投资	陈家琳、陈之璩	兴业自营	熊彬正																																																														
大家资产	苗 丰	和谐汇	凌 晨																																																														
长江养老	钱诗翔	阜盈投资	潘励、陈绍胜																																																														
兴全基金	叶 飞	长江资管	张 聪																																																														
华安基金	金 拓	民生加银	郑爱刚																																																														
太平资产	秦媛媛、徐建花	博道基金	史 伟																																																														
个人投资者	甄荣军、王加进、叶晨辉、叶娟、赵志禹、谢启金																																																																
<p>时 间</p>	<p>2023 年 5 月 26 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>傅利泉、吴坚、殷俊、李思睿</p>																																																																

**投资者关系活动
主要内容介绍**

2023 年，公司将以高绩效为牵引，由稳转进，集中一切精力抓业务、谋发展。在数字中国的大背景下，数据的重要性已经形成社会共识，将成为一种重要生产力，其中感知对于数据起到了基础与核心的作用。近年来，公司持续深化高质量发展、多维生态建设、精细化管理等理念，配合 AI 技术进一步打磨产品与解决方案竞争力，尝试打造更多重量级爆款产品及方案，更大程度提升客户满意度，全方位赋能千行百业数字化转型。未来，随着 AI 大模型与多模态的技术发展，以及和中移良好合作的背景下，公司有望走出 2022 年的低谷。

1、公司工业机器人、机器视觉业务发展近况如何？

公司子公司华睿科技聚焦工业领域，一部分业务围绕机器视觉、工业相机并结合机械手臂进行应用，另一部分主要是移动机器人 AGV，共同为各行各业工业场景提供自动化、无人化的解决方案。以公司生产基地为例，包括检测等职能在内的关键岗位已经实现了无人化，在生产规模上升的过程中，工人人数越来越少，并且对工人的要求也越来越低，类似需求潜力较大。但是坦率来讲，公司在这个领域与国内头部厂家、海外先进厂家仍有一定差距。机器视觉领域很像 20 年前视觉在公共安全领域的应用，我们还处于初步发展阶段，但公司依然有一定的竞争力，我们能够从硬件到算法提供完整的端对端方案交付。公司机器视觉业务值得期待，华睿希望今年能取得相比去年更好的增长，我们之前也披露了华睿上市的公告，并持续朝着这个目标努力。

华睿科技在机器视觉和移动机器人领域经过多年耕耘，已经形成了光学成像、高精度图像处理、可视化算法编程、嵌入式异构计算、超低功耗微型化硬件设计、集群调度、自主导航、智能电池管理系统等核心技术。拥有覆盖全球工业重镇的销售网络和专业研发团队，团队从图像识别（定位、测量、缺陷检测）到融合导航（激光 Slam、纹理、视觉巡线和二维码）形成丰富的技术沉淀和产品实践。公司运行从 IPD 创新体系到 ITR 问题闭环的全链路专业流程体系和全过程质量控制体系，并在物流、锂电、光伏等行业多次实现关键机器视觉行业新品首发，引领关键领域应用实践。

2、大模型技术如何提升智慧物联行业的生产力？

随着 GPT 的迭代发展，我们看到技术上已经有范式转变，即从原来的预训练+微调，转到预训练+情景学习，它可以通过少量的任务示例作为输入，模型能够做到不经过微调就在下游的任务取得明显优于零样本迁移的性能。由此看出，它带来的技术革命是巨大的，包括在 AI 的投入

方面，以及前面探讨中提到的 ChatGPT 技术，它证明了现在智能技术向 AIGC 甚至是 AGI 方向演进的可行性，也展示了 GPT 技术的优势和能力。

随着 GPT 技术的各种应用落地，尤其是与行业属性的融合，对于智慧物联领域或很多行业的数字化、智能化升级，将大幅提升生产力。视觉 AI 领域已经发展多年并形成很大的产业规模，未来的发展可以从几个维度去考虑进行加强或改变：

一是随着 GPT 的发展，AI 的泛化能力和通用性会越来越好，同时 AI 识别的精度会大幅提升，很多以前无法实现的 AI 业务将有望实现，关注的参数可以做得更加精准；二是多模态是人工智能发展的重要技术方向，我们是比较关注的。多模态模型可以进行视觉的理解，不会像以前的 AI 只关注某一个任务，随着 GPT 和多模态的技术发展，它可以进行多种元素的综合表达；三是大模型和行业属性的结合发展很重要。通用的视觉大模型一旦结合行业属性，它会成为一个个行业视频的大模型，这相当于在每个行业部署一个专用大脑，它既懂行业特性，又能发挥大模型的优势。

未来，面向行业的视觉大模型将会具备通用泛化能力，通过自主学习和持续学习，将会像行业专家一样与产业协同发展并借助产业数字化能力形成基于智能形态的产业新生产力。

3、关于渠道生态合作方面，有哪些具体发展举措？

在“生态年”的大背景下，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、公司如何从软件生态维度赋能合作伙伴？

在“生态年”中，公司旨在以软件生态作为桥梁，通过技术共创和商业共享，快速打通行业应用和 AIoT 硬件，快速联接数据和智能，打造共建、共赢、共生的智慧物联生态共同体，

	<p>全面推动技术进步与行业发展。技术共创方面，重点在于做强能力内核，公司依托物联数智平台和 AIoT 核心技术，联合集成商、独立软件 ISV、专业算法厂商、专业产品商等生态伙伴共同打造更有竞争力的数智物联产品及解决方案，打造城市、企业两大赋能平台和 AIoT 深度定制能力，全方位共享技术能力全景，使能合作伙伴共建产业生态；另一方面推进商业共建，建立合作伙伴体系和共赢机制，强调做细商业支持，构建“大华、伙伴、商业”价值的联接网络，搭建能力、资源、商业信息传递的万象平台，共享能力和资源，实现商业价值最大化。</p> <p>5、从商业共享的角度，公司如何支撑伙伴业务落地？</p> <p>公司软件生态核心战略是建立合作伙伴体系和共赢机制，通过做细伙伴支持，建立商业共享，以双向赋能、共享客情、共享项目、共享能力等多种手段，最终形成高度互信、稳定的生态体系。</p> <p>在经营体系方面，公司将软件生态经营工作列为公司重点业务，通过组建总部省区的双层万象生态发展部提供专项支撑，对内拉齐公司内部各类资源，建设优化流程体系，对外针对存量伙伴进行价值深挖。在运营保障方面，通过伙伴与伙伴、伙伴与能力、伙伴与商业的联接，内外部合作伙伴商机共享激励机制，为合作伙伴持续输出价值。</p> <p>同时，大华生态联接网络囊括各领域软件专家、集成商，以区域、行业、客户性质等为划分因素，构筑合作伙伴能力地图，并以万象平台 2.0 和大华云商数字化营销服务平台、城市和行业生态沙龙为支撑，开发各类技术服务、赋能支撑及培训认证动作，持续降低合作伙伴学习成本，确保合作伙伴能高效获取并消化大华软件开放体系所提供的各类能力价值，并从中持续获利。</p> <p>公司还运用线上大华云商数字化营销服务平台，围绕合作伙伴获客更便捷、做项目更简单、服务更优享三个业务目标，打造了小程序、PC、App 三个服务终端，产品方案资讯万象生态等 9 大板块，将数字营销端到端直达客户，一站式交易服务闭环，为合作伙伴提供全流程优质营销和服务支持。万象平台 2.0 的数字化工具，可以支持伙伴产品在大华商城的上架，定期的圈子活动，共享集成商和工程商资源，实现服务生态的资源共享及双向赋能。</p>
附件清单	无
日期	2023 年 5 月 26 日