

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：2026-10-25

投资者关系 活动类别	☐特定对象调研 ☐分析师会议 ☐媒体采访 ☒业绩说明会 ☐新闻发布会 ☐路演活动 ☐现场参观 ☐其他（____）			
参与单位名称及 人员姓名	财达证券	向正富	金光紫金创投	李晟
	创金合信	陆迪	青榕资管	唐明
	东方证券	蒯剑	瑞众人寿	彭双宇
	光大证券	刘勇	协春茂供应链	赵国栋
	熵简基金	饶小飞	常春藤基金	程熙云
	瑞民投资	黄鹏	晨燕资管	倪耿皓
	航长投资	麦浩明	东方证券资管	秦绪文
	国金证券	孟灿	度势投资	顾宝成
	国联民生	陈安宇	合道资管	严思宏
	国泰海通	杨林	和途基金	罗平川
	国信证券	张文丽	恒穗资管	骆华森
	果实基金	蔡红辉	嘉世基金	李其东
	翎展基金	邵琮元	联视投资	周申力
	杭银理财	郑亮	陆浦投资	沈利锋
	尚科投资	江建军	米牛投资	黄伟
	涨不停基金	陈建富	潘璐姿贸易	曹国军
	中含资管	高磊	润义投资	陆懿晨
	荷荷基金	唐巍	重阳投资	卫书根
	红思客资管	孙磊	侏罗纪资产	张则斌
	鸿运基金	舒殷	麻王投资	冯健饶
	德若基金	罗采奕	麦盛资管	姜楠
	华创证券	胡昕安	诚域证券	傅晓阳

	华玖投资 顾媛 尚诚资管 黄向前 华泰资管 陈辛 兴海荣投资 黄敏 华泰证券 袁泽世 拓森投资 李博天 华夏未来 褚天 天风证券资管 汪寅生 汇丰晋信 周宗舟 远望资管 赵栋 金鹰基金 李恒 万仓集团 雷定中 九泰基金 杜京果 沃虎基金 易千 昆仑健康保险 周志鹏 江岳基金 吕政和 曼林投资 陈昊宇 兴证集团 孙乾 摩根大通 许日 玄卜投资 夏一 摩根士丹利 李子扬 长安基金 徐小勇 睿澜基金 罗贵文 中金证券 朱镜榆 宝隼资管 董一平 中信里昂 季铭 宁银理财 罗立波 中信证券 夏胤磊、胡传阳 花旗環球 王曉琮、Li Yiming 中银基金 张令泓 IGWT Investment 投资公司 廖克銘 中泽控股 刘军洁 Conning Asia Pacific Limited 王麓喬 ACG MANAGEMENT PTE. LTD. 史晓东 个人投资者 郑磊、徐泽宁、吴建奔、李碧仙、陈吉、斯伟、高金标、熊皓路、陈婷、岳永民、谭强、罗芳、姜忠洋、杜江东
时 间	2026 年 10 月 24 日
地 点	公司会议室
上市公司接待 人员姓名	傅利泉、吴坚
投资者关系活动 主要内容介绍	一、公司经营情况简介 下半年以来，国内经济总体平稳、结构分化，海外整体环境更趋复杂严峻，经营难度加大。报告期内，公司凭借综合竞争优势，总体经营平稳有序。 2026 年第三季度，公司实现营收 84.03 亿元，同比增长 8.69%；实现归母净利润 5.2 亿元，同比下滑 50.91%；实现扣非归母净利润 7.53 亿元，同比小幅下滑 0.98%。扣非与归母净利润的

	差异主要因为报告期内公司所持金融产品公允价值变动较大。 利润端的扰动核心来自汇兑与成本两个因素。一是，公司海外业务利润占比较高，本季度美元兑人民币汇率拖累，对毛利率及利润端均有影响；二是，海外亚非拉等相对低毛利区域增速更快，进一步拖累毛利率水平。另外，上游供应链价格持续上行，叠加前期低价备货逐步消化，成本端压力加大，也是影响毛利率的主要因素。 在现金流方面，受连续多季度原材料备货的影响，今年前三季度经营活动现金流量净额暂未转正。其中，现金流出端增长主要来自购买商品、接受劳务的支出，前三季度达 226.23 亿元，同比增长 32.5%。现金流入端整体保持稳健，销售商品、提供劳务收到的现金达 282.72 亿元，同比增长 7.84%，与营收增速基本匹配。 分业务板块看。国内业务表现总体稳健，但是结构调整压力依然存在。 具体来看，政府业务第三季度实现双位数增长，总量韧性突出，细分行业延续分化：公安，交管、大交通、司法等核心板块保持正增长，城市治理等泛政府板块承压明显。当前，政府客户需求、资金配套已从传统安防建设向 AI 智能化升级扩容，叠加地方财政温和修复、国家级资金逐步启动，当前订单增速快于销售增速，需求端趋势良好。 企业业务整体稍弱于政府业务，恢复相对偏缓，板块内部同样呈现结构性特征。工商企业板块延续高增长，新质生产力相关制造业扩产景气上行，产线智能化、安全生产改造等需求旺盛；国央企、传统行业头部企业的数字化规划具备较强延续性，叠加公司 AI 产品与方案适配能力持续提升，细分板块前景值得期待；金融板块随银行总行采购框架重启，边际回暖；能源行业继续正增长；建筑、教育板块有所下滑。 分销业务整体平稳，公司通过市场秩序治理与业务结构优化，扩大智能化产品与细分场景覆盖，一定程度抵御了成本及终端需求波动。 海外业务方面，单三季度美元口径营收取得双位数增长，人民币口径下增速小幅领先国内。 经过多年深耕，海外业务需求呈现清晰的升级态势。传统渠道硬件采购占比有所降低，融合 AI 能力的全链路解决方案、非视频物联产品受到更多客户青睐，大额项目订单的价值权重持续上升。海外各区域立足本地市场特征，因地制宜开展业务，各区域增速分化中不乏差异化亮点。其中，南亚及东南亚地区受益于客户数字化建设需求的逐年释放，实现较好增长；非洲依托基建及公共安全类项目，发展步伐扎实；欧洲凭借精细化的本地化服务，增长态势相对稳健；墨西哥、大洋洲等地受贸易环境、合规要求影响，出现下滑。 创新业务方面，各子公司业务多线并进，与公司业务协同发展，坚持在能力边界内持续深
--	---

耕、做精做实。报告期内，几个主要业务均实现较好增长。具体来看，热成像业务叠加 AI 技术挖掘多元应用，成套方案的竞争力持续增强，新老场景需求快速放量；机器视觉与移动机器人业务积极把握制造业景气机遇，增长强劲；车载业务、消防业务海内外并举，稳步提升经营质量，培育长期增量。

发展至今，公司将高质量发展全面落实到经营管理的各个环节，持续夯实基本面。盈利层面，不断优化业务结构、推进精细化管控，营收成色扎实、利润质量改善；运营层面，凭借成熟的全链路供应链与更敏捷的项目周转，整体经营效率稳步提升；财务层面，坚持审慎的投资策略，严格控制低效规模扩张，让资源向核心主业倾斜，同时通过引入战略资本、处置股权等，现金储备充裕，支撑我们把握优质机遇、实现精准投入。正因如此，短期供应链冲击、汇率波动等外部因素的阶段性扰动，不改公司中长期稳健向上的发展态势。

对于 AI，实业对提质增效的诉求始终未变，产业应用的底层动力依然坚实。AI 应用落地的竞争，不是一场短期爆发力的比拼，而是经年累月产业沉淀的厚积薄发。无论是多模态数据的理解能力、跨行业场景的复制能力，还是前沿工程化部署经验，共同构筑起公司的长期护城河。立足于此，公司将继续发力感知入口与行业实践环节，为客户提供物理 AI 落地的硬件载体和能力底座。今年以来，公司专项推进星汉行业大模型发展，以“极致化”思维打造 AI 一体机、文搜存储、边缘算力等系列产品，推动前端设备具备更强大的智能，夯实端侧智能体与国产化推理基础设施布局，充分释放公司 AI 业务价值。

近期，国家更高规格定调推广“人工智能+”行动，指明实体经济长期升级方向。中国拥有全球最丰富的产业场景与最完善的制造产业链，随着 AI 渗透率提升、应用场景度增加，高质量感知方案的需求将持续扩容，AI 应用的产业红利才刚刚开始。身处经济修复、AI 应用探索的下半场，公司将专注打磨自身能力与组织体系，以审慎姿态应对各类风险，以敏锐嗅觉抢抓产业机会，助力客户挖掘人工智能时代的增量价值，持续为投资者创造高质量回报。

二、互动交流环节

1、第三季度公司毛利率波动较大，如何判断后续毛利率走势？

公司三季度毛利率波动受多方面因素综合影响。

首先是汇率因素，公司海外业务占比将近 50%，人民币升值对销售规模、毛利率、利润三方面都带来了影响。一是销售规模，公司业务多以美元、欧元计价，折回人民币后规模变小；二是毛利率，汇损直接影响海外毛利率逾 2 个百分点；三是利润端，2026 年前三季度汇兑损失

较去年同期增加 6.89 亿元。未来，公司将合理安排外币规模和收支结构，尽量平衡外币收支，根据海外业务情况匹配应付币种，优化结算方案；根据市场情况与银行及金融机构合作，适时使用合适的金融工具来适当对冲汇率风险，但相关金融工具仍无法完全弥补汇率波动带来的损失。公司将更多依靠海外收入保持较快增长、持续提升毛利率，以缓解人民币升值对毛利率及汇兑损益的不利影响。

二是成本上涨因素，本轮上游原材料涨价幅度较大，出于维系客户及合作伙伴关系的考虑，公司的过去调价较为谨慎，且调价前的接到的订单，其售价涨幅不及成本涨幅。未来公司将在涨价节奏上优化，寻求原材料成本传导和客户市场承受能力之间的平衡。三是海外低毛利区域增长较快。展望后续，九月份调价部分将在四季度体现，预计四季度毛利率将保持平稳，略有改善。

2、公司各业务板块四季度及明年的展望如何？

今年来，国内政府业务有所恢复，AI 驱动治理转型，过去建设的存量市场逐步释放，新增需求显现，人们对于生活的要求提升，对于环境治理、城市治理产生了新需求；大 B 端细分行业有所分化，工商企业是未来潜在增长点，能源等行业有增量，但也看到智能建筑等行业的挑战，教育方面趋缓。但同时分销网络继续加大下沉和覆盖，国内、外分销业务公司均寄予增长厚望。海外业务除已退出的美国市场外，其他区域增长迅速，前三季度人民币口径增速约 15.2%，美金口径增长近 20%，四季度增速预计将继续好于去年同期。创新业务前三季度增长接近 30%，高于非创新业务的增长。展望明年，公司预计将整体保持稳健增长。公司将更多深化 AI 与以视觉为核心的多维感知融合与扩展，以此拉动下游千行百业的新增需求，特别在社会治理升级、企业客户的公共安全向生产安全的延伸，以及助力客户提质降费等方面，公司将致力于发挥更大价值。

3、面对当前不确定性加大的海外经营环境，公司有哪些应对举措？

海外业务占到公司整体业务的 50%，2025 年海外业务毛利率达到接近 50%的高位，整体对集团利润贡献约 65%，是我们非常核心的一块业务。公司海外业务经过 20 多年的持续布局，根基已经比较深。首先，海外分销作为基础业务，这部分业务并非简单的贸易，已经融入每个国家各自的生态，建立完整的一级、二级、三级工程商体系，同时从传统安防管道向电工管道等专业管道扩展。二是项目市场，借助国内成熟解决方案出海，与各国集成商客户合作，在交警

交通、平安城市、智慧教育、能源等领域不断拓展，打开业务增量；三是新业务、新产品的持续加载，包括显控、门禁报警、消防、热成像积极拓展海外市场，希望做成海外业务长期第二条增长曲线。依托上述一系列举措的多年推进，海外业务虽持续面临多重外部扰动，仍保持了有韧性的增长。

4、公司创新业务发展情况如何？

公司以聚焦的态度、极致化的思维开展创新业务整体的经营，期待未来创新业务整体增速保持 30%以上，共同驱动公司业务整体稳健发展。

第一，聚焦工业领域的华睿，是我们的重点方向。今年营收整体同比增速较高，目前在手的订单情况还要更好一些。目前已经在 PCB、半导体、新能源电池等领域有较好发展，华睿将继续加强投入，在原有机视觉、AGV 类物流机器人的基础上，未来希望加载机械臂、灵巧手等的融合应用，在工业领域的智能制造方面发挥更大的价值。国内大量的标准化制造已通过智能制造实现黑灯工厂，但各种单件、碎片化场景仍存在提效需求。公司将以视觉相机为核心，实现定位、测距、指挥引导，叠加大模型与机械臂，面向工业制造的细分碎片化市场提供智能解决方案。

第二，华感的热成像能力，是可见光视觉之外另一大类应用场景丰富的感知技术。华感前三季度营收实现快速增长，同时保持了较好的毛利率水平，是增长潜力突出的优质业务板块。

第三，华锐捷汽车电子业务增速也非常快，总体规模在持续扩大。目前，相机、雷达已经成为高级辅助驾驶和未来自动驾驶的核心感知，公司会持续跟踪这部分业务的发展并扩大公司相关业务的规模。不过目前这部分业务的毛利率水平偏低，随着发展的延续，未来参与竞争的企业减少，毛利水平有望得到一定的提升。

第四，华消消防业务与公司主业的融合相对更密切，目前规模暂时还没有很大。另外，服务器业务今年在营收上取得了一定突破，安检业务规模还比较小。

5、近期观察到有一系列与智慧物联行业相关的政策、标准发布，公司如何看待对整个行业的拉动作用？

多年以来，相关的政策和标准始终存在、持续发布。业务的关键，还是要靠企业产品与解决方案在场景化落地中解决问题的能力，以及投入成本的细致化管控。特别是当前，客户更加关注成本、商业化变现的投入产出效用，相应的下一步公司重中之重是让多维感知、AI 能力在场景化应用中发挥更大价值。

公司相信视觉是最大的感知入口，这与人体对世界的感知原理相似。公司多年来持续挖掘视觉应用的价值，并进一步拓展视觉以外多维感知的业务场景。面对 AI 技术的持续升级，视觉在 AI 时代的价值体现刚刚开始。原先，视觉主要用于公共安全，现在已深入到企业提质增效、生产安全等核心环节中。

以工业领域为例，视觉加载大模型再结合机器手臂，类似人眼协同大脑和双手，未来有望迎来重要的发展机遇。公司在工业核心场景中，整合 3D 相机、定位技术、机器手臂、AGV、算力大模型等形成一整套完善的方案，在很多场景下有助于辅助产线操作，如果整套方案成本能够来到合理范围，落地价值将有望迎来重大突破。

6、公司近期披露了与中国移动的两个合作公告，此前双方合作规模在 10 亿元上下，此次规模明显扩张，双方合作内容和思路有哪些变化？对短期体量和盈利空间如何评估？公司将如何做好经营质量与规模的平衡？

中国移动是公司第二大股东，公司正积极把握本轮 AI 发展机遇，依托与产业伙伴在算力、服务器等领域的合作基础，稳步推进相关业务布局；同时公司自有资金充裕，高峰时有超 150 亿元的货币资金，为开展算力相关业务提供了资金基础。本期公告涉及的投标项目中标金额预计 20 亿元，但具体金额以中标结果为准。公司也将积极参与中国移动后续的服务器招标。但该类项目毛利率较低，会拉低集团整体毛利率，且这部分移动项目会阶段占用公司部分现金流，但资金安全和回款可以得到保证。公司核心考量是希望参与到算力业务中，借助规模优势有助于公司在碎片化市场、各行各业垂类大模型应用的算力能力方面构建成本优势。

同时，公司也是华为昇腾、鲲鹏服务器授权厂商，依托规模化交付经验与可靠的技术能力，进一步支撑公司华启服务器业务稳步拓展。公司的华启服务器业务，致力于为客户提供算力产品及配套解决方案，今年营收规模取得阶段性突破。

	7、公司在股权激励中对去年 AI 大模型相关产品收入做了界定，并设定了年复合增长不低于 50% 的标准。三季度 AI 大模型相关业务发展态势如何，增速和体量规模大概是多少？公司对接下来几年这一块是更有信心，还是需要等待上游能力成熟或成本端下降以更有利于业务拓展？ AI 大模型是公司未来发力的重点方向，也是股权激励考核的重点之一。公司定位为 AI 大模型在千行百业中应用的重要实践者，聚焦做行业垂类大模型，加载到端边云的产品中去，公司不做基础大模型。今年前三季度，公司大模型项目产品实现营收 16.4 亿元，同比增长 115%，虽然基数还不是很高，但增长速度较快，截至三季度末，大模型单项已经完成全年的股权激励目标。股权激励考核范畴内的创新成长业务前三季度取得收入 38.53 亿元，同比增长 43.38%。这两项也会作为明后两年业务的重要考核项。公司认为大模型已从原先的试点逐步产生真正的价值，进入商业化变现阶段，未来预计会保持较高增速，公司将加大力度，借助大量场景经验积累，为各行各业提质增效、提升管理水平来创造价值。 8、三季度存货较二季度末又增加 22 亿元，存货内部结构及未来趋势如何？ 公司存货从去年 12 月的 60.9 亿元上升至三季度末的 107.35 亿元，增加约 46 亿元，其中三季度增至 107.35 亿元，环比增加 21.67 亿元，系公司主动积极备货所致。目前看四季度存储、阻容等与 AI 相关产品价格已趋于平缓，预计四季度公司对备货会相对审慎，未来公司会密切跟踪原材料端价格波动趋势，平衡需求增长与成本上涨之间的关系。 9、市场关注这一轮 AI 上游拉动对行业供应端和价格端的扰动与影响。缺货情况下毛利率可能进一步往上走。能否拆开分析这几块价格走势的判断，以及对未来几个季度随行就市部分和主控芯片、DDR 部分的走势判断？ 这一轮 AI 带来相关产业的全面涨价潮，供不应求。以 eMMC 为例，从去年年底到现在涨幅超过 10 倍，对产品成本压力较大；同时 AI 带动 PCB 板、电阻电容等相关产业也涨价明显，影响较大。四季度部分存储品类价格在上涨十倍后已呈现趋缓迹象，公司也将继续跟踪 AI 带来的需求是否会持续提升，以及产能扩张速度与 AI 深化带动需求的增长速度之间的匹配关系。目前刚性需求物料基本稳定，部分非刚性需求的受到一定扰动，少数现货报价已低于厂家价格。备货方面，公司今年已比去年年底多备了约 46 亿元存货，但四季度开始公司对备货保持相对谨慎。当前备货决策方面，公司定期召开会议观察趋势，部分原材料价格仍存在一定不确定性。
--	---

附件清单	无
日 期	2026 年 10 月 25 日