

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：2024-04-17

投资者关系 活动类别	<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（____）																																																																																
参与单位名称及 人员姓名	<table border="0"> <tr> <td>重阳投资</td> <td>卫书根</td> <td>勤辰基金</td> <td>钱 玥</td> </tr> <tr> <td>金科投资</td> <td>荣富志</td> <td>前海人寿保险</td> <td>梁廷、陈志新</td> </tr> <tr> <td>中债信用投资</td> <td>张 彬</td> <td>谦信基金</td> <td>吴晶欣</td> </tr> <tr> <td>中原证券</td> <td>邹 臣</td> <td>璞远资产</td> <td>童昱霏</td> </tr> <tr> <td>中域资产</td> <td>袁鹏涛</td> <td>平安证券</td> <td>李 峰</td> </tr> <tr> <td>中邮证券</td> <td>陈昭旭</td> <td>平安基金</td> <td>李化松</td> </tr> <tr> <td>中邮人寿保险</td> <td>朱战宇</td> <td>鹏华基金</td> <td>杨 飞</td> </tr> <tr> <td>中邮理财</td> <td>顾纯、尤超</td> <td>磐厚动量资本</td> <td>胡建芳、于昀田</td> </tr> <tr> <td>中邮保险资产</td> <td>张雪峰</td> <td>农银人寿保险</td> <td>高岑岑</td> </tr> <tr> <td>中银国际证券</td> <td>张岩松</td> <td>宁银理财</td> <td>毛子瑞</td> </tr> <tr> <td>中信证券</td> <td>叶 达</td> <td>纳弗斯信息</td> <td>李怀斌</td> </tr> <tr> <td>中信建投</td> <td>应瑛、辛侠平、章合坤、梁斌</td> <td>牧鑫基金</td> <td>汪晨曦</td> </tr> <tr> <td>中信保诚资产</td> <td>金 炜</td> <td>摩根士丹利投资</td> <td>方旭赞</td> </tr> <tr> <td>中信保诚基金</td> <td>王 睿</td> <td>摩根士丹利华鑫</td> <td>李子扬</td> </tr> <tr> <td>中泰证券</td> <td>徐嘉诚、陈鼎如</td> <td>摩根大通</td> <td>许 日</td> </tr> <tr> <td>中欧基金</td> <td>余科苗</td> <td>明河投资</td> <td>姜宇帆</td> </tr> <tr> <td>中金基金</td> <td>汪 洋</td> <td>民生证券</td> <td>刘 雄</td> </tr> <tr> <td>中金公司</td> <td>Aikedo Aierken、朱镜榆、臧若晨、周文菁、温晗静</td> <td>米牛投资</td> <td>黄 伟</td> </tr> <tr> <td>中荷人寿保险</td> <td>余玲凤、熊英</td> <td>弥远投资</td> <td>许鹏飞</td> </tr> <tr> <td>丞毅投资</td> <td>胡亚男</td> <td>美丰资产</td> <td>宋 伟</td> </tr> </table>	重阳投资	卫书根	勤辰基金	钱 玥	金科投资	荣富志	前海人寿保险	梁廷、陈志新	中债信用投资	张 彬	谦信基金	吴晶欣	中原证券	邹 臣	璞远资产	童昱霏	中域资产	袁鹏涛	平安证券	李 峰	中邮证券	陈昭旭	平安基金	李化松	中邮人寿保险	朱战宇	鹏华基金	杨 飞	中邮理财	顾纯、尤超	磐厚动量资本	胡建芳、于昀田	中邮保险资产	张雪峰	农银人寿保险	高岑岑	中银国际证券	张岩松	宁银理财	毛子瑞	中信证券	叶 达	纳弗斯信息	李怀斌	中信建投	应瑛、辛侠平、章合坤、梁斌	牧鑫基金	汪晨曦	中信保诚资产	金 炜	摩根士丹利投资	方旭赞	中信保诚基金	王 睿	摩根士丹利华鑫	李子扬	中泰证券	徐嘉诚、陈鼎如	摩根大通	许 日	中欧基金	余科苗	明河投资	姜宇帆	中金基金	汪 洋	民生证券	刘 雄	中金公司	Aikedo Aierken、朱镜榆、臧若晨、周文菁、温晗静	米牛投资	黄 伟	中荷人寿保险	余玲凤、熊英	弥远投资	许鹏飞	丞毅投资	胡亚男	美丰资产	宋 伟
重阳投资	卫书根	勤辰基金	钱 玥																																																																														
金科投资	荣富志	前海人寿保险	梁廷、陈志新																																																																														
中债信用投资	张 彬	谦信基金	吴晶欣																																																																														
中原证券	邹 臣	璞远资产	童昱霏																																																																														
中域资产	袁鹏涛	平安证券	李 峰																																																																														
中邮证券	陈昭旭	平安基金	李化松																																																																														
中邮人寿保险	朱战宇	鹏华基金	杨 飞																																																																														
中邮理财	顾纯、尤超	磐厚动量资本	胡建芳、于昀田																																																																														
中邮保险资产	张雪峰	农银人寿保险	高岑岑																																																																														
中银国际证券	张岩松	宁银理财	毛子瑞																																																																														
中信证券	叶 达	纳弗斯信息	李怀斌																																																																														
中信建投	应瑛、辛侠平、章合坤、梁斌	牧鑫基金	汪晨曦																																																																														
中信保诚资产	金 炜	摩根士丹利投资	方旭赞																																																																														
中信保诚基金	王 睿	摩根士丹利华鑫	李子扬																																																																														
中泰证券	徐嘉诚、陈鼎如	摩根大通	许 日																																																																														
中欧基金	余科苗	明河投资	姜宇帆																																																																														
中金基金	汪 洋	民生证券	刘 雄																																																																														
中金公司	Aikedo Aierken、朱镜榆、臧若晨、周文菁、温晗静	米牛投资	黄 伟																																																																														
中荷人寿保险	余玲凤、熊英	弥远投资	许鹏飞																																																																														
丞毅投资	胡亚男	美丰资产	宋 伟																																																																														

中航信托	忻子焕	聆泽基金	翟云龙
中国人寿资产	和 川	立元集团	邹玉蓉
中国人保资产	应巧剑	立格资本	陆晔、李学来
致顺投资	朱贺凯	兰馨亚洲投资	储凯俊
证国基金	陈阜东	昆仑健康保险	周志鹏
正圆基金	黄汉玺	宽远资产	张 浏
正德泰投资	龙文利	瞰道资产	刘 旭
真科基金	杨君山	凯基证券	魏宏达
兆天投资	范迪钊	开思基金	咎 浩
招银理财	傅晓航	聚翊投资	侯彩丽
招商资管	吴 彤	玖龙资产	徐 斌
招商证券	涂锬山、秦勉、梁程加	九泰基金	赵万隆
长信基金	孙 玥	精砚基金	钟沁昇
长盛基金	钱文礼	锦绣中和资本	徐 界
长青藤资产	付小林、谢轩	建银国际(控股)	Cathy Chan
长谋投资	李 谦	建信养老金	陶 静
长江资管	罗聪、杨书权	建信基金	姚 锦
长见投资	唐祝益、刘志敏	建信保险资产	杨 晨
长城财富资产	胡纪元	嘉实基金	归凯、王贵重、刘晔、彭民
长安基金	徐小勇	嘉合基金	王欣艳、翟青
展向资产	袁 绍	惠理集团	Norman Ho、张静宜
泽泉投资	马海华	汇正财经	刘 勇
泽铭投资	单 河	汇添富基金	杨璿、曹诗扬
云杉投资	李 晟	汇鸿汇升投资	李 栋
悦溪基金	李晓光	汇丰晋信基金	徐 犇
远惟投资	王晨昭	汇百川基金	陈显志
远望资产咨询	王超俊	华鑫证券	任春阳
源乐晟资产	卢奕璇	华西证券	傅欣璐
源乘基金	刘小瑛	华泰资管	徐紫薇
圆方资本	張 浩	华泰证券	权鹤阳、姚逊宇
誉辉资本	郝 彪	华富基金	姚明昊

于翼资产	刘 荟	华福证券	魏征宇
甬兴证券	黄伯乐	华创证券	胡昕安
永安国富资产	徐小明	花旗环球	曾俊栢、王晓琼
盈峰资本	张 珣	鸿运基金	朱伟华
银华基金	杜 宇	鸿道投资	方云龙
银河证券	翁林开	泓德基金	王克玉
银河基金	王加煨	红塔证券	谷 耀
毅立集团	王懿晨	红石榴投资	何 英
益和源资产	魏 炜	弘毅远方基金	包戈然
羿扬资产	王 斌	横琴淳臻投资	杨 平
易鑫安资产	李 伟	恒信华业投资	张 瑞
野村东方证券	徐也清	和谐健康保险	朱之轩
阳光资产	祁媛媛	和谐汇一资产	章溢漫、凌晨
燕园世纪投资	陶庆波	合远基金	陈梦笔
亚太财产保险	邢晓迪	浩成资产	ANNIE SU
玄卜投资	卞予沫	杭贵投资	饶欣莹
兴证资管	王 正	韩华(香港)	孙雨竹
兴证创新资本	冯欣怡	海通证券	杨林、杨昊翊、李轩、 文灿
兴业证券	陈鑫、刘培锐、刘珂瑞	海富通	张 颖
兴海荣投资	黄 敏	国元证券	耿军军
信泰人寿保险	刘 跃	国信弘盛投资	杨 嘉
鑫潮科技	斯 伟	国投证券	程宇婷
新华资产	陈朝阳	国盛证券	陈泽青
湘财证券	王文瑞	国联证券	姜青山、黄楷
西南证券	吴波、刘淑娴、罗紫莹	国金证券	陈矣骄、孟灿
西藏东财基金	唐 忠	国金基金	边广洁
西部证券	杜 威	国华兴益保险	陈图南、韩冬伟
西部利得基金	温震宇	国海证券	钟依浓、刘熹
戊戌资产	陈 琦	广发基金	卓德麟、杨辰俊、杨琳 琳
沃金投资	王剑敏	光大证券	王之含、刘勇
天猷投资	曹国军	光大保德信	文 健

天风证券	高静怡、程扬、冯浩凡	固禾基金	文雅
太平资产	马姣、窦萍华	共青城润卿基金	崔泽宁
太平基金	王达婷、常思远	工银瑞信	万力实、张新磊
双安资产	唐聪	高盛(亚洲)	郑宇评
世诚投资	陈之璩	富荣基金	郭梁良
盛曦投资	许杰	富国安盛资产	李国辰
申万宏源	洪依真、施鑫展、陈旻	富达基金	刘旭卿
晨燕资产	倪耿皓	福实咨询	路永光
尚诚资产	黄向前	丰琰投资	孙啸
上银基金	王婷	方正证券	肖超、邓迪飞
熵简基金	饶小飞	东亚前海证券	张强
合利信投资	丘智明、高科	东兴基金	张胡学
润达基金	赵维卿	东方证券	蒯剑、张开元
睿胜投资	韩立	东方财富证券	吕林、童心怡
睿德信投资	肖斌	东方阿尔法	潘登
瑞华投资	章礼英、李浩鹏	东北证券	陈俊如、陆盛、李博
人寿保险	方军平	德邦证券	袁家亮、仇方君
旦成投资	尹克成	财信证券	顾少华
大家资产	徐博	财通证券	杨烨、吴姣晨、董佳男
创金合信基金	陆迪	博时基金	谢泽林、王娅菲、刘宁
创富兆业	刘姝仪	方正人寿保险	孟婧
诚旻投资	张萌、尹竞超、王娅菲	百年保险资产	祝景悦
呈瑞投资	刘青林	百嘉基金	黄艺明
LMR Partners Limited	应豪	常亿资产	Li Xing
Apple Group	David Yehuda	IGWT Investment	廖克铭
Principal Asset Management Pte Ltd	郁然	Hel Ved Capital Management Limited	郭强
Point72 Hong Kong Limited	孙晨涓	Hash Block chain Limited	黄聘
Omdia	朱文智	Fidelity International	万智宇
MARCO POLO PURE ASSET MANAGEMENT LIMITED	黄晨	Brighter Investment Management Co, Ltd	Nina Huang

	个人投资者 周帆、宋海亮、许铁峰、余素玉、赵国栋、李想、徐安娜、徐丽丽、李畅、唐向恩、邱素美、陈妍景、朱庆平、张煜、陶宝红
时 间	2024 年 4 月 16 日
地 点	公司会议室
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	<p>一、公司经营情况简介</p> <p>2023 年，外部经营形势依然复杂，国内经济步入常态恢复和产业升级的关键时期，海外政治经济环境变幻莫测。回顾过去几年，尽管出现了这样那样的困难和问题，公司立足长期，保持定力，坚持以业务成长为首要任务，推行高质量发展变革举措，同时发挥资本力量，助力中国移动“产投协同”落地见效、顺利兑现零跑汽车投资收益，通过整合内外部资源，持续提升整体实力。在全体大华人务实、勤奋、团结的不懈努力下，公司全年取得了稳中有进的经营表现。</p> <p>2023 年，公司营收整体呈现前低后高、逐步稳健的态势，全年取得营收 322.18 亿元，同比增长 5.41%；实现归母净利润 73.62 亿元，同比增长 216.73%，其中，转让持有的零跑汽车全部股权，增加报告期内净利润约 41.37 亿元；从扣非归母净利润维度来看，全年实现 29.62 亿元，同比增长 87.39%；此次零跑股权处置后，公司未来将不再计提相关的投资损益。毛利率方面，全年维持较好水平，达到 42.04%，相比 22 年同期提升 4.17%；实现经营性现金流 45.99 亿元，同比增长 336.49%，供应链的精细化管理及长期应收款的催收显现成效，助力当期现金流表现。分红方面，综合中期已派发的现金红利、股份回购以及年末拟派发的现金红利，公司 2023 年现金分红总计 26.86 亿元，占全年归母净利润 36.49%。同时，公司也公告了未来三年的股东回报规划，预计未来每年或累计以现金方式分配的利润不低于同期净利润的 30%。公司将加大力度、实施长期可持续的现金分红策略，与广大投资人共享发展成果。</p> <p>分板块看，公司业务布局均衡，涉及细分行业线丰富，展现出“东方不亮西方亮”的特点，潜力深厚。国内业务全年实现营收 168.91 亿元，同比增长 6.91%。其中，政府端整体保持平稳，实现营收 43.33 亿元，同比增长 0.18%。公司紧密跟踪政策导向，围绕政府重点工作，专项挖掘细分商机，23 年在大交通、公共民生等板块表现突出。企业业务端，整体业务韧性强，全年实现营收 90.87 亿元，同比增长 9.92%。随着客户对包括 AI 在内的数字技术的认知逐步提升，产</p>

业数字化转型的业务价值被更广泛认可，企业数字化赋能业务持续扩容加速，制造业、能源领域实现了持续增长。分销业务全年取得了不错的成果，2023年是公司渠道改革元年，相关优化策略多管齐下，渠道客户生态得到明显改善。海外业务方面，全年逐季回暖，实现营收153.27亿元，同比增长3.80%。海外不同地区政治经济环境各异，分化较为明显，一带一路和金砖国家等新兴经济体需求相对活跃。创新业务板块，全年实现营收49.07亿元，同比增长19.20%。创新业务继续保持高于主业的增速表现，各细分赛道竞争力稳步提升。

2024年第一季度，公司实现营收61.81亿元，同比增长2.75%，实现归母净利润5.61亿元，同比增长13.26%，实现扣非归母净利润5.01亿元，同比增长25.92%。受去年同期持股零跑对利润的影响，本期实际利润增速低于表观数字。

当前，我国经济正面临新旧动能转换，人工智能的发展也有目共睹，新质生产力为代表的新经济正在逐渐壮大。为此，除了精益求精优化战术打法外，能够基于深刻的认知，保持战略前瞻，顺势进行布局调整同样重要。经过过去几年的布局和沉淀，公司“稳”的根基在夯实，同时“进”的因素在积累、新的动能在生长。

一方面，大华作为一家技术驱动型的科技公司，在数字经济时代中，传承至今的工程师文化有望持续激发业务潜能。在过去五年，公司累计研发投入超过170亿元，赋能万人规模的工程师队伍，与千行百业客户的场景痛点、应用知识密集碰撞，业务场景、能力圈加速扩容。在此基础上，新一轮技术浪潮的到来，有助于团队探索业务范式创新，着眼大模型算法突破和产业数据的开发使用，将技术、数据打造成新的生产要素，进一步丰富业务内涵。

另一方面，大华也是一家以客户需求为本的企业。智慧物联行业历来是人工智能等先进技术落地应用的肥沃土壤，公司凭借不断进化的组织力，能够快速聚合各种资源和能力，对齐现实世界客户需求，打通先进技术转化的最后一公里，实现持续的自我造血，逐步积累商业成功。公司从产品设备时代一路走来，依靠的正是对科技可能性的探索精神和完备的商业反馈机制，这些构成了大华员工和组织整体持续进化的源动力。当一个组织以饱满的生命力运转在正确的道路上，必然能够持续涌现适应新时代的新业态和新能力，这是我们历史发展的成功经验，也是我们面向未来的坚实底气。

除了内求成长，外修友好同样不可或缺。近些年，公司把“成就客户”放在第一位，力推全生态战略，全方位开放业务、算法、软件、硬件、服务能力，将“利他”原则贯彻到与每一位伙伴的日常合作之中，无论是大客户、渠道商、还是战略伙伴，我们的目标都是创造属于大华独特、差异化的价值，营造健康、可持续的生态体系，从而撬动自身的稳健发展。生态兴则

大华兴，没有生态就没有大华的未来。

其中，与中国移动的生态构建取得了欣喜的成效。为协助中国移动推进视联网战略，公司正式加入其大视频军团，双方在集团层面成立独立部门、在各省分公司确定专人专岗，从物联网公司、政企事业部、研究院等各个维度加紧对接，通过共商顶层设计、探索视觉大模型赋能、挖掘数据价值等路径，将合作模式向更广阔的平台型、运营型模式进行转变。“人工智能+”是大势所趋，数字化转型收入已经成为中国移动收入增长的第一驱动力，公司以“AIOT+数智平台”的底座能力，能够全面支撑移动的行业洞察、系统规划、产品创新及端到端交付能力，双方24年合作有望提速增效。

在海外，公司还将参与到沙特“2030计划”之中，以智慧物联的视角，帮助当地布局电子及工业制造，实现产业升级。在逆全球化的大背景下，实践从1.0国际化深入到2.0本土化，从单纯卖产品转向输出创新能力和工业能力，为公司下一阶段海外业务的均衡、可持续发展打下基础。

展望未来，经营环境的不确定性已经成为常态。大华以一贯抱朴守拙、精耕细作的务实作风，成功跨越了成立三十多年以来的周期波动。回顾历史，每一轮科技进步都深刻的影响着经济和社会的发展，并持续改善人们的生产和生活条件，相比起来，其他因素总是在不断重演。所以，下一个三十年，公司将在做好眼前的基础上，求之于势，依托组织内驱力，稳中有为，持续专注在最重要的事情上，不放大短期的困难、不轻视长期的力量，力争再一次的穿越周期，站在数字经济、人工智能时代的幕前，持续为我们的客户、伙伴、投资者创造价值，真正做到基业长青。

二、互动交流环节

1、2023年企业业务获得了不错的发展，如何展望后续的表现？

公司23年企业业务获得了较好的增长，虽然地产建筑行业依然较弱，但工业制造、能源等行业增势强劲。今年一季度来看，企业业务表现持续稳健，获得了正向的增长，且增速表现继续好于政府业务。展望今年，企业业务依然是公司重点发力方向，特别是围绕工业制造、能源领域，扎根电力、化工、煤炭、钢铁、新能源等细分行业机会，持续为企业的数字化升级创造价值。

2、近期政府频繁出台各类刺激政策，请问 G 端业务有哪些变化？

今年一季度，政府端业务机会还没有很好的在一季度营收端体现出来，出现了负增长。但是我们也观察到了 G 端的众多有利因素，城市业务的结构机会依然丰富，包括数字政府、自然资源、水利、城市停车等。具体来看，大型应急项目与公司智慧物联业务范畴直接相关的产品大概有 10%左右；基于 AI 技术的持续应用，公司去年推出了“荧光”系列产品，在交通行业被大量采用；联合 AR、数字孪生等技术的使用，公司今年推出“鲁班”系列产品，一个月内快速掌握大量商机；城市停车与充电桩的配套系统方案进一步成熟，近期就有一个地级市在接触整体使用我们的相关产品及方案。

公司致力于依靠技术升级，提升城市业务中“平安城市”范畴以外智能新业务的占比。以上提到的众多细分行业的新商机，能够驱动政府端全年的一些增长，但是过去政府端单个项目几个亿、几十亿的大颗粒度时代已经过去，未来政府业务项目颗粒度将有所减小。当然我们也看到今年国家推出了专项债、应急项目以及一些以旧换新的政策，我们都会积极跟进，目前除了应急行业有明显业务落地外，其他项目还需进一步跟踪，一些专项资金还没有进入招标阶段，相关业务机会可能会在今年三四季度逐渐体现，助力政府端回暖。

3、2023 年海外业务增速相比弱于国内，是什么原因？如何展望海外业务后续的发展？

回顾去年，国内业务上半年表现比较强劲，下半年开始有所政府业务有所放缓，项目颗粒度也有所减小，企业业务保持了较好的增长，全年国内业务增长 6.91%。相比之下，海外业务去年受到的干扰因素更多，比如局部地域战争、美国制裁等都对当地业务的正常开展造成了重大影响，部分大客户合作大幅度下降。海外业务虽然受到各类突发事件干扰，但仍是我们的重点业务。目前，我们的海外业务布局已经扎根到全球几乎每一个国家和地区，公司在海外拥有 3500 多人的队伍，构建全球化的服务和交付能力，面对碎片化但是空间广阔的智慧物联市场，我们通过海外业务持续下沉、新产品新业务不断加载，较大程度的弥补受影响地区的营收缺口，支撑海外业务的可持续增长，同时也期待 24 年海外业务增速回到两位数。目前，我们已经看到了一季度海外业务持续复苏，增速超过同期国内业务。

总体来看，一季度国内市场仍面临一些压力，而海外业务已经有所恢复。展望全年，综合考虑国内业务去年前高后低的走势以及目前在手的商机积累情况，下半年国内业务大概率会取得较好表现。海外业务全年增长信心较强。

4、公司在 23 年毛利率快速回暖，如何展望今年的毛利率情况？

公司 23 年毛利率 42.04%，同比提升 4.17%，今年一季度毛利率 41.89%，环比小幅度下降 0.64%，基本保持稳定，维持在相对高位。在供应链方面，公司发挥低库存策略的优势，元器件供应特别是芯片的降本去年大幅度贡献毛利率提升，在 2022 年市场上确实出现了“一芯难求”的情况，到了去年供应情况出现反转，公司芯片采购成本下降。在业务结构方面，公司主动降低国内低毛利率业务（如硬盘等）的占比，维持海外一贯较好的产品结构，部分低毛利的海外市场去年的毛利率水平也维持良性，业务端毛利率水平全年稳步提升。同时，去年汇率的波动对公司整体毛利率提升也有一定的正向贡献。

公司去年的综合降本成效超过了年初的规划，今年我们对成本的管控目标没有去年那么高。长期来看，公司需要与包括芯片厂商在内的广大供应商共同成长，当前上游厂商低毛利率甚至亏损经营的局面不可持续。所以，公司今年的成本下降不会像去年那么大幅度，海外汇率存在不确定性，今年公司毛利率以稳健为主。

5、公司 23 年创新业务各板块表现如何？

创新业务去年整体收入是 49.07 亿，同比增长了 19.20%，总量增长并没有达到我们的年初预期。

其中，华睿科技业务主要包括机器视觉及移动机器人，去年重点发力新能源、3C、物流、汽车等行业，取得了较好的增长。在工业 4.0 背景下，无人化和少人化是长期趋势，例如，在自动化生产线和餐馆等场景中，有时需要使用 20 多个摄像头来检测生产合规性，并生成细节信息，我们的设备嵌入到这种工业自动化装备里，加入最终客户自动化线的搭建。此外，华睿在海外的业务刚刚起步，有很多潜力可以挖掘。例如在越南、欧洲和墨西哥等地，这些地区的市场需求很大。中国的产品都还需要提高产品的附加值，通过软件、硬件的一体化以及解决方案的实施来实现这一目标。工业领域的相关行业发展势头好但是竞争也比较激烈，华睿目前规模还不大，我们会进一步加大投入。

乐橙瞄准家庭业务，去年海外业务发展势头好于国内，海外家庭及个人对智慧家居产品需求强劲，而国内面临着网络建设及线上获客成本走高等的情况。同时，海外云业务收入增速强劲，云业务占比的提升也推升了乐橙去年的利润表现。当前乐橙正在持续加码海外的布局，我们对乐橙海外业务的持续增长比较有信心，在云及 AI 技术的加持下，海外客户的需求能够得到进一步满足，未来云业务占比也有望进一步提高，相关服务能够带来更多的收益。

另外华感热成像业务主要是以温度来感知世界，包括各类测温产品及相应方案，广泛应用于边界探测、森林防火等领域。华感去年增长较好，毛利率水平也相对更高。热成像业务未来潜力巨大，我们今年会加紧拓展机芯模组、个人视觉热成像产品（PVS）和手持工业测温等产品线，也制定了较高的增长目标，满足更多行业需求。

压力比较明显的是汽车电子业务华锐捷，去年负增长，且海外需求增速好于国内。由于公司汽车电子业务原来很大一部分来自于零跑汽车，现在零跑的部分智能驾驶业务转为自研，预计今年这方面的因素还会持续对华锐捷的营收造成一定的压力。汽车电子行业竞争非常激烈，短期部分产品可能出现毛利率持平甚至微负的情况，但是市场空间极其广阔，公司需要顶住短期压力，未来主要瞄准前装市场，重点开发车内的摄像头系统和毫米波雷达等感知系统，适配更多车企客户。同时，汽车电子业务的发展需要相对漫长的周期，车型认证需要一到两年的时间，还需前瞻考虑量产车销量情况。公司汽车电子业务虽然起步较晚，目前体量还比较小，但我们要把产品做到极致，未来潜在的业务规模是巨大的。

消防业务目前还处于培育阶段，公司今年特别看重消防业务，国内安消一体化潜力巨大，海外的消防需求同样旺盛。目前公司消防业务基数还比较小，今年争取做到营收翻倍、盈亏平衡的表现。其他在安检、无人机板块也在持续发力，不过体量还比较小，对创新业务总规模贡献有限。

我们希望公司创新业务能够持续增长，获得比去年更高的增速，挑战不小。

6、公司非常重视云业务，请介绍一下公司在云业务上的发展情况或者思路？

云化对于公司的国内、外的业务来说都已成为重要的刚需，例如公司的门禁产品，用户只需在云端注册即可。云端产品是公司重要的发力方向，对于提升公司的核心竞争能力也至关重要。

公司相关云业务增长非常强劲，海外云提供云服务，服务费用比购买硬件本身更高，但用户仍然接受。且由于海外的云计算基础比较好，数通等产品上都需要加载云化的配置和使用，叠加云上服务后，更为方便，例如过去提供一个园区的前端和门禁等需要配置服务器和软件等复杂过程，现在只需要注册即可完成。而国内，目前还是以私有化部署较多，云计算的优势尚未完全体现。此外，公司也正在构建和完善自己的云平台针对非C端客户的云服务。去年战略投入了三、四百人专门做云的底层开发和构建能力，可以承载千万级用户的并发、稳定拉流等。

7、公司非常重视与生态伙伴的合作。去年的销售费用等费用端没有明显变化。在生态伙伴的建设层面，能展开介绍近一年发生的变化吗？

公司过去海外业务的成功主要源于生态的发展，海外由分销、集成商和项目市场三个部分组成，其中分销占 75%左右的规模，积累了大量的一级海外代理商，现在还建立了二、三级代理商网络，在全球范围内建立了合作关系。相比之下，国内的分销和集成商发展并不理想。去年开始，公司将生态发展列为重要方向。分销渠道有较多成本较低的夫妻店，公司直接运营不占优势，过去更看重项目市场，对分销商生态重视不够。叠加分销市场也比较特殊，过去部分分销产品价格倒挂，导致分销商缺乏积极性。为了解决该问题，去年业务整治，帮助客户解决 sell out 问题，发展他的二级、三级管路，增加分销商粘性。在构建过程中，市场秩序有了根本性的改变。相比之下，集成商业务改革难度更大，但公司也有了成功的案例，项目商机共享、项目资源共享、共同打单。以前经常遇到集成商客户也去打同一个项目，形成利益冲突，现在为维护双方的共赢关系，转向通过加载给集成商伙伴更好的产品、解决方案与服务，帮助集成商拿单，来共享胜利果实。生态发展是系统工程，需要时间来消化。去年是生态发展的元年，希望国内的渠道业务生态未来能做到像海外一样。

8、公司持续推进与中移的全方位合作，今年对双方合作有怎样的展望？

中国移动去年入股大华，成为公司的第二大股东，同时也已经委派了两位董事、一位监事，包括一位全职业务董事加入公司，相关人员已于去年十月正式履职。移动入股对大华的影响将从今年正式开始，围绕业务增长这个最重要的目标，双方已经制定了计划，希望全年实现较快的增长。

同时，中国移动还致力于将与大华的合作打造成产投协同的样板典范。双方战略布局高度契合，大华的“AIOT+数智平台”战略架构与中移的“连接+算力+能力”战略架构非常互补。特别是今年移动将视联网业务提升到战略高度，公司加入到中移的大视频军团中，双方业务合作模式有望从过去 DICT 单点甲方项目型向更深层次的平台型、运营型转变。其中，大华与中移物联网公司紧密协作，共同推进中移各省级公司视联网平台的构建工作。在此基础上，大华将成熟的 AI 算法构建到中移各省平台上，通过紧密协作，双方将各自的能力优势相互放大，共同推动政府及企业客户的数字化转型进程，实现价值共创。

另一方面，今年双方合作的重中之重，是与移动共同打造标准化产品，通过构建标准化场景产品体系提高销售可复制性，实现产品和服务的快速规模化推广。再有一个方面，共同探索

新型运营模式，将 AI 能力打造成增值业务，将公司已有的 AI 算法赋能给千万路视觉线路。

公司与中国移动的战略合作加紧推进，双方已经形成联合运营专班，全面推动集团与各省区之间的业务进展，中移的部分省份已经安排两三百人的团队走进大华，分批打磨产品，形成共同营销。对于中国移动的营收规模来说，双方目前 10 亿级别的合作还是起步，未来合作成果值得期待。

9、关于人员安排，2024 年会不会在人工智能、中移动合作方面增加投入？

在中移合作方面，我们关注生态发展和提质增效未来希望从项目型向运营型发展，使得更高效的资源利用。在人工智能方面，作为公司的战略方向，有 1000 多人的团队在做，从传统智能到深度学习，到现在的大模型在不断迭代。大模型出来后，我们又增加了一些投入。

市面上的生成式大模型都比较大，模型都是千亿级。公司的大模型是以解析为目标的视觉大模型，且在落地中还会进行模型的小型化。公司在人工智能方面的投入分为算力建设和人员投入两部分。在算力建设方面，公司自建了算力能力，在人员投入方面，公司去年进行了专项投入，不断进行大模型的训练和规模化，支撑公司 8000 个细分场景的训练和商业化落地。

10、公司在沙特地区有一定的业务部署，请展开介绍一下后续可以如何展望这块业务？

公司在沙特地区布局是围绕沙特提出 2030 计划，助力其实现从单一石油产业转向现代化多元产业的国家战略，为沙特国家主权基金（PIF）加紧布局投资电子及工业行业，其中的“未来基础设施建设产业”，包含了与公司直接相关的智慧城市和视频监控设备相关领域，公司成为了 PIF 首选合作伙伴。目前，双方将共同成立合资公司——Alat AIVisio 技术有限公司（AIVisio），正在加紧规划沙特在地的智能制造中心持续推进智慧城市、智能交通、智慧建筑、智慧教育等行业领域业务合作。

11、公司过去聚焦安防行业，现在有各类新型技术的加持，如何看待未来市场空间？

过去几年安防摄像头大规模的建设，我们见证了在安全领域，中国快速发展。但是随着 AI 等技术的不断发展，现在更重要的是如何来激活它，焕发新的生命力，公司今年推出了鲁班系列产品，利用数字孪生和智慧物联的结合，实现多源数据感知融合，发布后的一个月就有新商机 10 余亿。例如，在码头场景中，可以讲真实的人流、车流等真实场景映射到虚拟空间，视角更为全景化，使用 AR 技术，局部补盲、升级，可以立体展示一个人在整个场景中的移动，直

	<p>观性、有效性都有明显提升。又比如在某城市的闹市区，以高点视频感知为基础，增强现实感知，构建立体化的监控指挥平台，实现了可视、可控、可调度的立体化指挥管理。数据是重要的生产力，叠加 AI、AR 等技术，未来的发展空间已被打开。现在，公司通过大模型和多模态结合，已经做了一个演示版本，比如在一个区域里面，只要说一句话，所有的场景都可以实时展现，价值性大大提升。此外，我们的五全能力，尤其是全感知，包括热成像、雷达等感知技术，是带动增长重要动能，以及国产化替代趋势都是公司重要机会点。</p> <p>12、如果剔除零跑相关权益变动带来影响，2024 年一季报实际利润增速是多少？</p> <p>公司去年已经出售了持有的所有零跑汽车股权，今年开始不再按照权益法计提零跑的投资损益。如果剔除零跑相关计提的影响，今年一季度扣非归母净利润与去年同期基本持平。同时，公司从去年开始对业务结构进行优化调整，针对重大机会点成立专项，加大了面向未来的投入，导致今年一季度的费用有所增长，也一定程度影响了本季度的利润表现。</p>
附件清单	无
日期	2024 年 4 月 17 日