

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：2023-08-26

<p>投资者关系 活动类别</p>	<p> <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（____） </p>			
<p>参与单位名称及 人员姓名</p>	<p> 安信证券 百川财富 北京大学研究生院 贝莱德基金 毕盛投资 彬元资产 博时基金 财通证券 常春藤资产 成汤投资 丞毅投资 创金合信基金 富安达基金 富达利泰投资 富国基金 高盛 古木投资 冠达菁华 光大保德信基金 光大证券 光大资管资 广发基金 广发证券 广汇缘资产 国海富兰克林基金 国华兴益保险 国金证券 国融证券 国盛证券 </p>	<p> 虞宏雨、王威 唐琪 魏靖松 邹江渝 蔡景彦 薛栋民 程沅 吴姣晨、董佳男 程熙云 朱泓璋 胡亚男 陆迪 朱义 董如枫 周宁 郑澤宇、郑宇评 张洪楨 岳永明 文健 孙啸、王之含、石崎 良 应超 姚铁睿、刘娜 李晋杰 曹海珍 孙通 韩冬伟 陈矣骄、孟灿 王林 陈泽青、刘高畅 </p>	<p> 淡水泉 第五公理投资 第一创业 东方财富 东方基金 东方睿信 东方证券 东兴基金 东兴证券 方正证券 丰仓股权投资 丰岭资本 沅杨资产 复星保德信人寿 海通证券 行知创业投资 禾永投资 河清投资 恒泰证券 恒盈富达资产 弘尚资产 弘毅远方基金 红方基金 红杉资本 泓澄投资 鸿运基金 湖南大學 花旗環球 华安基金 </p>	<p> 裘瀟磊 陈少杰 雍加兴 吕林 吴昊、严凯 丁等 蒯剑、宋海亮 周昊、张胡学 祁岩 邓迪飞 路永光 李涛 赵高尚、吴亮 杨婷 李轩 周峰 焦云 夏冰清 吴晓刚 陈书勤 江凡 包戈然 谢登科 闫慧辰 徐哲桐 张丽青 黎洺如 黄緒聞、林昂稷 刘瀟、杨明 </p>

国泰基金	刘可欣、智健	华安证券	来祚豪、傅欣璐
国泰君安	俞春梅	华宝基金	卢毅
国泰君安资管	刘强	华宝证券	杨楠
国投瑞银基金	马柯	华创证券	胡昕安
国元证券	耿军军	华富基金	陈奇
佳许盈海	赵天武	华泰柏瑞	沈雪峰、李飞
嘉合基金	丁俊枫	华泰证券	权鹤阳、余熠
嘉世基金	李其东	华西证券	赵宇阳
建信保险资产	杨晨	华曦资本	潘振华
江信基金	王伟	华夏财富创新	程海泳、刘春胜
交银康联资管	曹锐钢	华夏东方养老	张玉辰
交银理财	赵永闽	华夏未来	褚天
交银施罗德	王少成	环懿基金	杨伟
金股证券	曹志平	汇方股权投资	孙潇潇
金元证券	张茜	汇丰环球	付寒
金证投资	胡圳	汇丰晋信基金	许廷全
锦成盛资产	王懿晨、王松	汇泉基金	陈苏、曾万平
旌安投资	孔凡熔	宁银理财	毛子瑞
九泰基金	赵万隆	宁远资本	张辛洋
玖龙资产	徐斌	牛乎资产	陈雪
钜洲投资	王中胜	纽富斯投资	周晶晶
君和立成投资	甘奕和	农村商业银行	王正毅
君弘资产	陈魏中	农银汇理	魏刚
君义振华	白璐	诺鼎资产	曾宪钊
开思股权投资	咎浩	鹏华基金	杨飞
宽远资产	张浏	鹏举投资	唐霄鹏
联创投资	甄成	平安证券	龚惇莹
麟烽投资	杨晶	朴信投资	朱冰兵
聆泽投资	翟云龙	普行资产	陈其伟
弥远投资	许鹏飞	谦心投资	柴志华
民生加银	孙金成	勤辰基金	崔莹
名禹资产	王友红	青沔资产	蒋宁
名禹资产	陈美凤	趣时资产	陈凯艺
尚诚资产	杜新正	筌笠资产	郑峰
神农投资	赵培	群益信托	洪玉婷
十溢投资	刘利杰	仁桥资产	张鸿运
世诚投资	陈之璩	瑞銀證券	武廣明
世纪证券	肖意生	睿郡资产	陆士杰
双安资产	唐聪	三花基金	黄敏
太平洋证券	武香婷	厦门中略投资	姚迪
申万宏源	陈旻、施鑫展、洪依真	懿坤资产	俞悦、钱培欣、袁峰
天风证券	冯浩凡、徐铭晨	瀚简基金	饶小飞

天风资管	倪畅	胤胜资产	覃思远
天弘基金	周楷宁	永禧永亿投资	陈淑婷
同创佳业资产	王珏	永赢基金	任桀
万和证券	赵维卿	优益增投资	范院勤
五聚资产	王鑫	有象投资	朱奕姬
五矿金通股权投资	赵钢	誉辉资本	郝彪
西部利得	林静、温震宇	圆石投资	吴铭龙
西南证券	吴波	圆信永丰基金	马红丽、田玉铎
喜世润投资	张亚北	源乐晟资产	卢奕璇
谢诺辰阳	林浩	云禧投资	陈浩然、龙华明
新华资产	兰宏阳、马川	长安基金	徐小勇
鑫然投资	孔令峰	长城证券	黄俊峰
鑫焱创业投资	陈洪	长见投资	刘志敏
星元投资	姜国平	长江养老保险	刘堃
兴合基金	侯吉冉	长江资管	罗聪
兴业证券	刘培锐、陈鑫	长谋投资	李谦
炫桥投资	陆文博	长沙美丰资产	宋伟
颐和久富投资	米永峰	中安网络	廖树思文
易方达基金	唐琨、蔡荣成	中港融鑫资产	李梟立
易鑫安资产	李伟	中国建设银行	叶诗颖、杨桐
招商基金	林澍、王奇玮	中航信托	戴佳敏
招商证券	秦勉、涂银山	中华联合保险	李东
肇万资产	崔磊	中金公司	朱镜榆
浙商证券	李佩京、王婷	中科沃土基金	徐伟
智子投资	李莹莹	中泰证券	李硕文、刘博文、李雪峰
棕榈湾投资	巩显峰	中信保诚	杨柳青、孙浩中
Bright Valley Capital Limited CPC	兰飞	中信建投	李明斯、梁斌
international MANAGEMENT, LTD	赵萧	中银基金	王帅
Hel Ved Capital Management	郭强	中邮人寿保险	朱战宇、张雪峰
IGWT Investment Xiamen	廖克铭	中邮证券	王达婷
Federation of Industry and Commerce	曾志超	中域投资	袁鹏涛
摩根士丹利	Song, Joey	中原证券	邹臣
中银国际英国保诚 资管	John Cai	摩根大通	许日
大家资产	黄建平、王箫、徐博、王凤娟		
上投摩根	李德辉、李博、杨景喻、王嵩		

	嘉实基金 中国人保资产 中信证券 上投摩根 个人投资者	杨永鑫、卜宁、刘晔、归凯、赵昌昊、王宇恒、陈俊杰、彭民 应巧剑、赵文龙、王忠波、刘卓炜 叶达、夏胤磊、黄亚元、林峰 李德辉、李博、杨景喻、王嵩 谢自由、朱庆平、毛龙飞、赵国栋、许磊、王艳洁
时 间	2023年8月26日	
地 点	公司会议室（电话会议）	
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年上半年，我国经济运行有所修复，但依然承压，外部环境仍然复杂严峻。在此背景下，公司积极制定适应性的策略和计划，稳健经营、彰显韧性，上半年实现营收146.34亿元，同比增长3.88%；实现归母净利润19.76亿元，同比增长30.01%。</p> <p>同时，公司坚持高质量发展，全方位提升精细化管理水平，上半年毛利率水平达到42.84%，相比去年同期提升5.3%，环比一季度进一步改善；在现金流方面，报告期内产生经营活动现金流净额2.63亿元，是公司自上市以来第二次实现半年度现金流净额回正，经营质量持续向好。</p> <p>当前，人工智能技术正迎来新一轮快速发展期，加速赋能千行百业，公司着眼智慧物联长期空间，继续加大创新投入，上半年研发费用增速进一步提高，达到16%，为提升公司核心竞争力提供有力支撑。</p> <p>分板块看，上半年公司国内业务营收77.71亿元，同比增长6.52%。</p> <p>其中，政府业务相对平稳，取得营收20.82亿元，同比增长2.54%。面对阶段性财政压力，公司凭借深厚的方案积累和敏捷的商机洞察能力，从结构性机会入手，紧跟政府业务重心调整，优化资源布局，在公共民生、大交通等板块取得不错的增长。</p> <p>企业端则展现出更强的活力，上半年取得营收38.58亿元，同比增长9.01%，主要业务线均获得良好增长，工商企业、能源板块增速领先。近年来，宏观环境一定程度影响了企业客户资本开支的节奏，但客户对数字化升级改造的意愿仍在持续提升。企业业务的稳健增长，为公司的长期发展打下了坚实基础。</p> <p>另外，分销渠道和集成商业业务是公司今年提质增效的重中之重，也是生态战略的重要抓手。公司将保持改革定力，以利他文化为核心，携手客户打造共创、共赢的业务生态，重塑</p>	

渠道业务价值，深化集成商生态，持续提升产业效率。

海外方面，在全球加息、极端事项等的多重影响下，海外业务稳定性依然可控，上半年实现营收68.62亿元，同比增长1.05%，毛利率达47.34%，同比提升5.15%。公司基于对海外经营环境的理解和判断，多维度规划业务布局，对冲系统压力：业务上，横向扩容产品品类、丰富解决方案布局，纵向持续下沉分销网络，深挖新业务管道建设；管理上，践行本地化经营思路，全面提升人员和服务配置，品牌形象得到持续增强。

创新业务方面，继续保持较高增速，上半年实现营收22.59亿元，同比增长35.08%。其中，机器视觉、智能家居、热成像业务增幅居前。

一家企业的长久经营，离不开其所在行业具备持续迭代、扩容的空间，也离不开自身保持敏锐、务实笃行，将自身的技术、产品及战略规划做到极致。对大华而言，业绩的可持续增长与研发的高压强投入，两者相辅相成、互为促进，形成长期正向循环，行业壁垒得到持续加固。

上半年，尽管受到多重压力，公司依然坚定的加大对AI、大模型等方面的战略投入，后续还将适配研发进度，投入更大规模的资源。针对大模型、多模态等一系列技术，公司首要关心的还是行业价值的创造，以及商业上的长期主义。公司基于自身的行业积累和全面的工程化能力，再结合大模型天然的强泛化、理解等特性，打造垂直行业视觉大模型，切实满足实战应用，进一步提升AI对政府企业提质增效的价值，同时满足大量长尾场景需求，激活智慧物联行业存量和增量市场。

下一阶段，公司计划在今年四季度正式推出大华行业视觉大模型，并分别在城市治理、电力等领域完成大模型方案验证；2024年，进行方案部署及行业试点，持续做深做宽。

与中国移动的协同方面，上半年双方在政企、家庭、联合研发等方面合作持续深入。

面对数字经济与实体经济深度融合的新格局，中国移动的定位也正逐步向信息服务、科技创新转变，致力于成为行业数字化赋能者。双方将进一步探索共建能力中台，构筑人工智能先发优势，充分挖掘大数据要素价值，推进先进技术融入政企业务等各个环节，引领业务落地，双方战略合作空间不断打开。

随着中国移动新任董事的加入，联合工作组也将正式成立，双方组织机制的加速融合，有助于保持战略步调一致，提升资源拉通效率，实现合作创新和应用落地，并携手构建生态

产业链，共同推动产业数字化、数字产业化，促进经济社会数智化转型。

在我国经济筑底修复、全球紧缩预期趋缓的大背景下，公司将继续保持“稳中求进”的主基调，将自身数字技术、客户应用场景和共赢生态模式融合实践，推动更多先进技术转化为现实生产力，服务于政府、企业客户数字化转型，和越来越多的“朋友们、伙伴们”一起，迎接数字经济蓝海大潮。

二、互动交流环节

1、公司如何展望下半年的业务发展趋势？尤其是政府板块有怎样的预期？

上半年，公司费用实现了有效管控，毛利率也提升了 5.33%，主要因为降低了低毛利的工程、硬盘类业务占比，提高了高质量的业务占比，同时供应链降本工作取得了较好的进展。此外，现金流方面，实现了上市以来第二次实现半年度现金流净额回正，现金流金额为 2.63 亿。

当前，国内的经济发展还存在一些不确定性，但公司对下半年业绩较上半年实现进一步增长仍有较大的信心，希望全年整体实现营收双位数增长，其中政府业务相对可期。

在政府财政收紧的背景下，传统的公安、交警行业线相对更受影响，但对社会治理，大交通板块（例如水利、新能源等）影响较小。以萤光相机为例，在两会期间提出光污染治理需求后，公司系统性梳理商机，基于过去的技术积累，快速向市场投放产品，取得了热烈的市场反馈。再比如群体测温需求爆发初期，公司用一周的时间就开发出热成像测温产品，共计实现销售额 20 亿元左右，毛利率可达 70% 左右水平。再比如根据近期日本核污染水排放事件，公司就推出了可进行核辐射成分检测的水质检测类产品，以满足市场需求。尽管政府端部分细分行业仍受到财政压力影响，存在着项目体量变小、部分项目延期的情况，但公司产品和服务的覆盖面非常广，在公民治理、能源安全等板块，仍然能找到增长机会。预计公司下半年高质量订单相比去年同期、今年上半年能够实现较大幅度增长，下半年逐季向好趋势相对确定。

创业初期，公司一直在做调度通信，调度中心全国市场规模也只有一个亿元左右，到后期进入安防领域，以及现在进入到智慧物联行业，数智化作为一个千载难逢的机会。目前，仍有很多伙伴、投资者把大华定位在安防行业，但公司的能力边界、业务范围现在已经完全转型到以视觉为核心的智慧物联行业整体解决方案的提供商和运营服务商，行业空间彻底

打开。数字化和智能化是政府高效治理、企业无人化数智化最核心要点，视频能力是智慧物联里最核心的感知角度和生产工具。例如在工业领域，通过视觉加机械手臂，可完全实现无人化。再比如，视觉感知可在煤矿场景中结合挖掘机加以应用，实现调度室远程自动采集，助力煤矿井下无人化。港口场景中，依靠视觉感知、无线、5G 传输技术，融合龙门吊机械装备，实现无人化码头。

作为业务开展的基本保障，公司能力储备丰厚，公司拥有 500 多个解决方案，覆盖了 8000 多个应用场景、3 万多种产品。随着技术的进一步发展，还可通过大模型等技术实现产品品类和性能的进一步升级，实现更多的商业变现、创造价值。过去，大华就有 1000 多人的人工智能团队从事相关算法研究，并融入到解决方案中。同时，公司正在往新产品新业务转型，围绕可见光、不可见光、短波、长波、中波，包括雷达热成像、门禁显控、数通，智能充电桩等全系列展开，已经取得了明显的成效。无论是雷达产品线、热成像产品线、门禁产品线、显控产品线，未来仍有非常大的空间，为公司的持续增长打下了坚实的基础。

2、企业端各细分行业线表现如何？

企业端业务表现总体好于政府端，企业业务数字化和智能化趋势明显。其中金融、能源和工商业企业表现相对强劲。其中，能源业务主要围绕能源安全展开，上半年表现出良好的发展趋势，同时以光伏、汽车电池为代表的新能源企业表现亮眼。在医疗和教育方面，作为国家的刚性配套需求，行业仍然存在较大机会。但智慧建筑领域仍有一定的压力。

3、各创新业务子公司的发展近况如何？

公司创新业务上半年实现营收 22.59 亿元，预计下半年能够取得更好的表现。创新业务目前仍处在初期阶段，收入增速相对较高，毛利水平还有提升的空间。

目前体量最大的是专注民用业务的华橙，其中，海外业务占比越来越高，高毛利云业务在海外需求持续旺盛，未来华橙的毛利水平有望得到一定的提升。随着移动的入股，双方在智能家居领域也将有所协同。

华睿专注于工业领域的智能相机和物流的 AGV 车，当前实际订单增速好于业务增速，由于业务工厂客户确认产品收入会有一定的周期，预计下半年业务情况会略好一些。上市运作节奏上，预计明年向资本市场靠拢。

华锐捷汽车电子业务增速相对较弱，目前前装市场是主要发力方向，涉及乘用车的相

机、毫米波雷达，以及辅助驾驶。目前华锐捷已经与众多车企开展定点工作，但从一款车的导入到量产需要非常长的周期，导致华锐捷的业绩存在较大的滞后性。汽车电子业务的发展是一个长期积累的过程，预计下半年也会比上半年好不少。

热成像业务主要应用于工业的各个领域中与温度有关的产品和解决方案中，今年上半年取得了不错的增长。目前，热成像产品线的毛利率超过 50%，增长潜力较大。

最后，比如安检子公司华视智检受益于高考手机检测安检门的业务机会，上半年实现了快速增长。存储、消防等子公司发展平稳向好。

4、结合上半年公司处置巴西参股公司部分股权的考虑，公司如何展望下半年海外业务的发展情况？

海外业务整体保持健康发展，过去三年都实现了正向增长。上半年海外业务营收增速放缓，其中，去年公司处置了 lorex 相关股权，对公司海外收入造成了一定的影响。另外，海外业务受到美国制裁、部分 OEM 大客户收入有所下降的影响，需要靠其他地区业务的进一步增长来补充。另一方面，海外毛利率水平则取得了较大提升，增长 5.15%，主要受到是汇兑、产品结构调整以及费用管控等多方面的影响。

公司将继续推动渠道精准下沉、集成商业务开拓，提高项目业务市场占比，同时不断加载门禁会议、白板、显控、数通产品等新业务产品，助力海外业务持续高质量发展。展望下半年，预计海外同比增速能够进一步扩大。海外毛利率方面，目前已经达到历史高位，考虑到汇率的不确定性，我们也将努力维持住当前的高毛利水平。

对巴西参股子公司的股权处置，属于从正常的投资回报的角度考虑。我们参股的这家巴西公司是一家非常优质的公司，实力强劲，巴西市场的发展依然值得期待。

5、公司软件业务发展近况如何？有怎样的展望？

软件业务上半年实现营收 7.57 亿元，同比增长 25.75%，总体没能达到之前的预期，主要受政府大颗粒的项目减少影响。

软件的战略意义不言而喻，所有的解决方案都需要靠软件来连接、价值靠软件来体现，国内对于软件的付费意愿、软件产品的盈利能力都还在持续发展的道路上。今年是公司的生态年，软件在研发生态上是重要的组成部分，有利于集成商生态的发展。

公司对于软件业务的发展采取了以下举措：第一，作为生态发展的重要抓手，我们需要

把产品的底座做得更好、更便捷，并找到各行各业的软件合作伙伴开展研发和业务合作。第二，继续加强并下沉省区软件能力，实现重点省标配软件平台人员，部分小省跨区建立软件中心，从而快速响应客户需求。第三，重视海外软件业务的持续发展。海外客户对软件的付费意愿高于国内，海外软件收入增长较快，海外软件业务的顺利开展也对公司开拓海外的集成商业务起到了巨大的助推作用。

6、公司当前大模型研发有哪些进展？

目前，公司行业大模型已经在电力、城市治理两个行业跑通，预计今年年底或者明年年初实现商业化应用。

在当前可展示 demo 中，已经实现了若干项不错的进展。首先，能够通过描述的方式，有效解析和识别视频内容。以城市管理为例，可以通过目标+属性的描述，自动识别垃圾桶满溢、是否开盖；通过目标+位置的描述，观察店内外摊位，实现路面摊位侵占检测等；通过目标+状态的描述，检测井盖破损情况等等。除此之外，还可以实现原先 CNN 无法实现的功能，类似机动车车道上树木倒伏、消防柜设施是否齐全破损（内置衣服、灭火器、消防锤等）、绿化带护木设施破损缺失的检测等。

其次，行业大模型还可以大幅提升准确率以及泛化能力。比如电力行业方面，大模型可以实现所有表计识别，对气体的密度、油表、压力、液位各种表计进行识别，通用识别率从过去的 85%-87%提升到目前 97%以上。

最后，大模型还具备零样本学习能力。过去需要依靠标注团队进行人工标注，现在可以做到零样本学习。输入图片即可实现检索目标定位，例如电力行业，可检测输电站和输电线上的垃圾袋、气球、鸟巢等异物检测。

我们认为，行业大模型是一种基础能力，最重要的还是聚焦业务，将能力嵌入到产品和解决方案中，让产品和方案更极致，为客户创造价值，更有效的解决客户的痛点和问题。

7、如何看待行业大模型在工业领域的应用落地？

我们认为行业大模型在工业领域的应用前景非常广阔。工业领域各行各业都存在自动化甚至无人化的需求，通过结合视觉能力和各类型装备，实现如精准测量、缺陷检测等功能，并利用大模型的特性，达成缺陷的快速识别，更小样本的训练，最后实现商业化。最终，以更少的资源投入产生更好的训练结果，以快速达成客户实际业务要求。

8、随着中国移动的领导加入公司董事会、监事会，如何展望公司与中国移动双方的后续合作？

公司与中移的合作具备很强的战略互补性，未来合作空间还将持续扩大。

在业务层面，政企端，移动具有领先的“连接+算力+能力”信息服务体系，而大华具备丰富的前端设备、视频联网中台产品和解决方案，更重要的是丰富的落地经验，所以大华能够将大量产品与解决方案向中移动导入，进行互补协同；家庭业务方面，包括家用摄像机在内的更多品类的智能家居产品将完成入库。联合研发方面，比如双方成立创新联合实验室，共同发布智慧视频物联 OS 新版本等。

更重要的是，双方正联手打磨“视联网”战略规划。中国移动从语音语义出发，逐步转向视频数据流量业务，视联网也将成为 5G、人工智能技术应用的重要载体。其中，基于移动对搭建能力中台的战略意愿以及大华多模态、大模型的长期能力积累，双方就人工智能大模型的研发合作已达成了初步共识，尤其在图片、视频方面将开展深度合作。

另一方面，双方正式成立联合工作小组，对齐合作目标，打通双方资源，推动各方面合作落地。双方能够继续深入挖掘拓展的业务板块很多，包括视频联网、视频大数据、视频人工智能、视频应用、5G 视频终端等等，围绕移动“连接+算力+能力”布局，探索共建政企、家庭更广阔的合作空间。

近期，我们还关注到，中国移动董事长杨杰在移动半年报的“董事长报告书”中提出“加强资本合作，在人工智能、工业互联网、网信安全、视觉物联网等多个领域优化生态”，一方面明确了以资本合作为纽带加强产业共赢，同时提及的 4 项生态优化领域中有 3 项与大华强相关，可见双方能力与业务合作的紧密程度。同时，文中还提到中移在“行业数字化方面，DICT 收入同比增长 24.9%，达到人民币 602 亿元”，空间广阔，合作可期。

双方各层面合作都在紧密推进，两家大体量公司的战略协作成果，仍需要更长时间来体现。现阶段两位董事及一位监事的加入，尤其是业务董事带领专班队伍，在 KPI 制度的牵引下，将持续推动业务在各省市区扩大落地。大华与中国移动的合作，远远不止是一次单纯的资本投资，双方都将以共赢为目标，推动合作走深向实。

9、公司今年研发投入的重点方向有哪些？

上半年公司研发费用增速进一步提高，对部分领域有所倾斜。其中，AI 领域，成立大

模型方面专班进行相关研究。同时加大对云的投入，从业务发展趋势来看，过去都是小系统，现在都要求云化系统，客户及业务能力都对云的要求越来越高。此外，对战略性产品（如数通产品）开发加强投入。当然，公司也会关注投入产出比，聚焦把产品做精做专，做成爆款，比如萤光相机、运动物体和车内检测等，都是技术的突破。公司拥有超过 50%的研发人员占比，将 12%以上的营收投入研发，将创新作为最核心的竞争力，扎实的把每个产品和解决方案打磨好，推动全球化的市场销售，彰显大华真正的价值。

10、随着行业产能供需格局的变化，公司存货展现出向下趋势，就存货和供应链方面有何指引？

前两年受行业上游大缺货、活动半径受限冲击供应等因素影响，公司采用了高库存策略进行应对。2023 年，元器件行业整体处于剧烈波动后的阵痛阶段，多数品类厂商的产能利用率下调至低位，等待需求恢复。当前，供应市场从全面紧缺逐步过渡到产能过剩的状态，公司也将针对不同品类的供需变化，密切关注各个元器件价格波动，采用动态调节库存策略，目前公司库存已回到相对健康水位。对于公司存货来说，下半年可能还有适当下降的可能，随着销售增加，库存消耗可能会更明显一些。

11、今年上半年公司现金流表现达到历史上较好水平，背后的原因是什么？

经营性现金流受多方面影响，基于当前大环境，公司从收支两方面加强管理。

收方面，强调精细化管理，从项目事前管控到账期管控都在持续加强，对应收账款的把控处在历史相对最紧的状态。一方面，公司转变相对粗放的大项目制业务模式，回归业务本质，重视生态发展给大华带来的转型机会，围绕分销商、集成商等打造业务生态，海外业务的成功也证实了这一思路的可行性。随着高质量发展思路的逐年实践，公司正逐渐降低长周期项目的业务占比，回归被集成定位，专注成为产品和解决方案的提供商。另一方面，着眼今年经济环境依然存在不确定性，回款压力较大，相应公司今年的考核重心由营收转为现金流下的边际利润，从考核维度从源头确保现金流表现向好。

支出端，供应链应付账款管理水平获得全方位提升。今年上半年库存仍在持续消化期，采购压力较轻，现金流支出也相对较小。我们仍在不断努力，希望现金流得到持续改善。

12、公司对持有的零跑股权有怎么样的规划？

从长远的视角来看，公司对持有这部分股权的规划，更多考虑怎样的处理方式对双方都更为有利。对大华来说，由于初期对零跑的 9000 万元投资，造成在权益法下近年来每年 4 个亿左右的账面投资亏损，我们希望一定程度减小这笔投资对大华报表端的影响。对零跑来说，大华的海外舆论扰动对零跑也是一种困扰。我们会站在对双方都有利的角度上，妥善处置相关股权事宜。

三、总结论述

当前宏观环境仍然存在较多不确定性，处于传统商业经营模式经历阵痛、新的生产模式还未形成、仍在探索的阶段，从积极的角度看，新的技术、新的大量需求仍在不断涌现。资本市场当前处于较为悲观、非理性、情绪化阶段，而作为企业自身，一方面需要自身保持足够的定力和开放的心态，积极迎接新的技术、新的合作生态，另一方面踏踏实实在商言商、强调落地、强调效益，真正转化为实际生产力。从外界看似不确定性中，找到适合企业自身发展的相对确定性。市场表象的非理性、情绪化终究会过去，最终决定市场表现的还是企业自身的价值、未来的发展。最终市场的力量和演变，才是整个社会最大的推动和决定性力量。作为企业，我们会加倍努力，把握趋势、机会，做好自己。谢谢！

附件清单	无
日期	2023 年 8 月 26 日