

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：2025-04-22

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	开源证券	陈蓉芳	长城证券	沈 彻
	开源证券	仇方君	茂源财富管理	范展虹
	国盛证券	陈泽青	茂源财富管理	沈 洪
	中金公司	朱镜榆		
	个人投资者	刘大同、赵海兵、王加进、张仲凌、徐新、俞旭东		
时 间	2025 年 4 月 21 日			
地 点	公司会议室			
上市公司接待 人员姓名	李思睿、蒋西金、邵涛			
投资者关系活动 主要内容介绍	1、如何理解公司 2025 年一季度各板块的业务情况			
	一季度，国内宏观环境总体保持平稳态势，公司继续保持稳健发展：一季度实现收入 62.56 亿元，同比增长 1.22%；实现归母净利润 6.53 亿，同比增长 16.45%；实现扣非后归母净利润 5.04 亿，同比增长 0.44%。			
	具体细分来看，国内收入增速回正。其中，企业业务方面表现出较强的韧性，尤其是能源和工商企业，以电力、石化为代表的传统能源仍有大颗粒度项目落地。文教卫行业表现也相对亮眼，24 年公司开展多种活动来拓展生态圈，与合作伙伴共享商机，今年开始逐渐落地产出。不过，建筑、金融等传统行业依旧受行业周期和外部环境的影响，业绩表现承压；政府业务方面，受国内投资谨慎的影响，除了有资金支撑的大交通、公共民生中的数字化升级业务较为景气，其他行业需求较弱；分销业务还处在业务调整期，业绩相对疲软。整体来看，公司业务仍旧延续结构性特点。			
	海外业务方面，一季度收入增速略好于国内。但考虑关税等外部挑战对全球经济的影响，			

危与机并存，公司将努力通过人工智能、物联网等技术提升产品竞争力，同时增加本地化生产、服务和合作伙伴关系，以提升市场渗透率，把握全球城市化、数字化转型以及公共安全需求持续增长带来的机遇，推动业务的稳健发展。

2、美国对中国持续加征关税，对公司有什么影响？

公司的产品服务覆盖拉美、中东、东南亚、欧洲等全球 180 多个国家和地区，海外业务布局分散。其中，来自发展中国家和地区的收入占公司海外收入的比例较高。公司目前已退出美国市场，且自 2019 年以来，公司经历了多轮制裁，通过对关键节点验证替代、改版方案，提升物料兼容性等方式，公司物料已经基本实现本土化。

3、创新业务子公司的表现如何？未来如何规划？

2024 年，公司的创新业务共实现收入 55.66 亿，同比增长 13.44%，2025 年一季度延续了较快的增长态势。其中子公司华感和华消收入增速较快，热成像业务在应急场景中的需求较多，带动了收入快速增长。消防业务子公司华消，随着气体探测和用电监测的积累和海外市场的突破，近年来的收入表现也颇为强劲。汽车电子业务也表现平稳，未来，华锐捷在乘用车领域的布局会持续发力，平台化产品也在逐步实现量产。海外市场新推出的前后双摄产品具有一定的定向需求，将支撑海外业绩增长。机器视觉和机器人业务的华睿去年受下游光伏、锂电行业影响承压，业绩有一定的下滑，但考虑智能制造是刚需，华睿也在新拓展更多汽车、3C 及芯片领域业务，逐步介入国际市场，未来业绩有望继续回升。其余华视智检、存储等子公司体量还较小。公司希望上述创新业务子公司 25 年业绩继续保持较快增长，且部分亏损子公司有望迎来盈亏平衡。

4、星汉大模型 2.0 和 1.0 相比有什么不同？有何优势？

星汉大模型经过一年多的全面升级，形成了以视觉为核心的 V 系列大模型，以多模态为核心的 M 系列大模型，和以语言为核心的 L 系列大模型，并依托这三类大模型的核心能力，基于图数融合 MAAS 计算架构，构建了面向不同的行业应用的行业智能体，做到了三个统一，即算力统一管理、任务统一调度、行业应用统一入口，为各类行业应用提供灵活的拓展能力，持续为城市和企业业务赋能。

大华星汉大模型 2.0 的 V 系列视觉大模型，相较于小模型的优势在于有丰富的视觉解析知

识和经验，经过海量视频和图像数据训练学习，视觉解析能力经验更加丰富。并且 V 系列大模型观察的更全面、更细致，逻辑推理也更强，比如在一张街景图片中，小模型可能只能识别出“汽车”和“临时停车指示牌”，但 V 系列大模型能进一步理解“车辆未停在指定区域内”或“车辆停车超时”等。这种上下文理解能力，使得大模型在处理复杂场景时更加准确。M 系列多模态大模型，相对于单一模态，也具备显著的优势。它支持跨模态数据分析，可以从海量文本、图片、音视频等数据中掌握通用特性，也具备图文互译的能力和识别复杂行为的能力。最后，L 系列大模型解决了垂直领域的知识盲区和幻觉，更适配智慧物联场景。

5、公司在感知端有哪些能力和产品的拓展？

公司感知能力以视频为核心，不断强化在各类极端环境下的视频感知能力，提升产品在各类业务场景下的适应能力；同时，根据业务场景需要持续拓展更多非视频维度的感知手段，丰富产品形态来适配各行各业的细分场景，为客户提供更全面的感知服务。在工业场景中，公司布局工业听诊产品，实现气体泄漏检测、设备运行状态监测、局部放电检查、等异常工况检测，让工业设备维护、安全生产管理更精准。以震动为例，在生产场景中一旦设备发生轴承不对中、过度磨损、开裂等异常情况，振动的频率和产品温度就会发生变化。公司的振动传感器和声纹采集装置，能够实时采集动设备的振动音频与温度，并通过音频事件检测智能服务器，定量分析温度与振动的突变与长期趋势，定性分析音频声纹的多维特征，精准定位异常，提示故障类型，降低安全事故影响。

6、如何评估一体机市场的下游客户采购规模及整体市场空间？

当前，国内科技自主确实是个大趋势，国产算力、服务器设备上取得了一些突破，公司作为相关一体机产品的合作公司，能够明显感觉到市场的需求热度。大模型技术近两年持续进步，带来了一些业态上的变化，最早动辄要上亿预算才能实现的大模型落地项目，现在能压缩成小规模版本，成本降到百万级别，很多行业需求落地成为可能。

很多政府部门和企业确实需要这些技术，看好新技术带来的场景功能，但预算方面还是会受到一定的制约。部分需求方大客户提出“借机”模式，但在公司对自身高质量发展的要求下，这种模式对现金流压力较大，需要进行筛选、取舍。目前产品和业务融合发展的关键，是要让客户看到实实在在的价值。公司拥有相对完整的产品生态体系，涵盖终端设备、边缘计算和中心产品，有能力把在 8000 多个细分场景积累的经验做成相对标准化的软硬件一体方案，让硬件

	设备不再是单纯的算力一体机，而是能解决具体业务问题，相比单纯出售存算硬件，智能产品的业务价值变现能力明显更强。后续，我们将不断地与客户探讨可能的配置方案，打造客户真正用得起、能带来行业变革的解决方案，帮助其完成业务闭环，当产品切实帮客户创造价值时，客户自然会积极与我们一起探索商业化路径。关于市场规模，这取决于客户业务体量和应用深度。
附件清单	无
日 期	2025 年 4 月 22 日