

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：2025-08-16

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" style="width:100%; border-collapse: collapse;"> <tr><td style="width:33%;">创富未来</td><td style="width:33%;">徐煜</td><td style="width:33%;">和谐汇资管</td><td style="width:33%;">章溢漫</td></tr> <tr><td>财通证券</td><td>吴姣晨</td><td>混沌投资</td><td>黎晓楠</td></tr> <tr><td>创金合信</td><td>周志敏</td><td>聆泽基金</td><td>翟云龙</td></tr> <tr><td>东方证券</td><td>蒯剑</td><td>七叶树资产</td><td>王飞</td></tr> <tr><td>三松集团</td><td>邹文利</td><td>申银万国</td><td>洪依真</td></tr> <tr><td>富国基金</td><td>刘莉莉</td><td>万丰友方</td><td>胡江宾</td></tr> <tr><td>耕霖投资</td><td>曹慧</td><td>行知投资</td><td>周峰</td></tr> <tr><td>光大证券</td><td>施鑫展</td><td>益和源资产</td><td>魏炜</td></tr> <tr><td>瑞民投资</td><td>黄鹏</td><td>云门投资</td><td>俞忠华</td></tr> <tr><td>国金证券</td><td>孟灿、孙恺祈</td><td>运舟基金</td><td>邹伟</td></tr> <tr><td>国盛证券</td><td>陈泽青</td><td>昭云投资</td><td>程安靖</td></tr> <tr><td>国泰海通证券</td><td>杨林</td><td>量度资本</td><td>罗涛</td></tr> <tr><td>鑫焱投资</td><td>陈洪</td><td>茂源财富</td><td>钟华</td></tr> <tr><td>羊角私募</td><td>解睿</td><td>汇杰达理资本</td><td>梁正芳</td></tr> <tr><td>海通证券</td><td>杨蒙</td><td>深圳高新投</td><td>李正</td></tr> <tr><td>安盈信息咨询</td><td>赵奕晨</td><td>凯丰投资管理</td><td>曹博</td></tr> <tr><td>附加值投资</td><td>徐皓</td><td>尚诚资产</td><td>黄向前</td></tr> <tr><td>吉川投资</td><td>陈吉</td><td>长青藤资产</td><td>谢轩</td></tr> <tr><td>玖龙资管</td><td>徐斌</td><td>苏州高新基金</td><td>高俊</td></tr> <tr><td>尚科投资</td><td>江建军</td><td>天风证券</td><td>冯浩凡</td></tr> <tr><td>湘源投资</td><td>薛春霞</td><td>天津振泰</td><td>刘月刚</td></tr> <tr><td>东科科技</td><td>马松波</td><td>西部证券</td><td>周成</td></tr> </table>			创富未来	徐煜	和谐汇资管	章溢漫	财通证券	吴姣晨	混沌投资	黎晓楠	创金合信	周志敏	聆泽基金	翟云龙	东方证券	蒯剑	七叶树资产	王飞	三松集团	邹文利	申银万国	洪依真	富国基金	刘莉莉	万丰友方	胡江宾	耕霖投资	曹慧	行知投资	周峰	光大证券	施鑫展	益和源资产	魏炜	瑞民投资	黄鹏	云门投资	俞忠华	国金证券	孟灿、孙恺祈	运舟基金	邹伟	国盛证券	陈泽青	昭云投资	程安靖	国泰海通证券	杨林	量度资本	罗涛	鑫焱投资	陈洪	茂源财富	钟华	羊角私募	解睿	汇杰达理资本	梁正芳	海通证券	杨蒙	深圳高新投	李正	安盈信息咨询	赵奕晨	凯丰投资管理	曹博	附加值投资	徐皓	尚诚资产	黄向前	吉川投资	陈吉	长青藤资产	谢轩	玖龙资管	徐斌	苏州高新基金	高俊	尚科投资	江建军	天风证券	冯浩凡	湘源投资	薛春霞	天津振泰	刘月刚	东科科技	马松波	西部证券	周成
创富未来	徐煜	和谐汇资管	章溢漫																																																																																								
财通证券	吴姣晨	混沌投资	黎晓楠																																																																																								
创金合信	周志敏	聆泽基金	翟云龙																																																																																								
东方证券	蒯剑	七叶树资产	王飞																																																																																								
三松集团	邹文利	申银万国	洪依真																																																																																								
富国基金	刘莉莉	万丰友方	胡江宾																																																																																								
耕霖投资	曹慧	行知投资	周峰																																																																																								
光大证券	施鑫展	益和源资产	魏炜																																																																																								
瑞民投资	黄鹏	云门投资	俞忠华																																																																																								
国金证券	孟灿、孙恺祈	运舟基金	邹伟																																																																																								
国盛证券	陈泽青	昭云投资	程安靖																																																																																								
国泰海通证券	杨林	量度资本	罗涛																																																																																								
鑫焱投资	陈洪	茂源财富	钟华																																																																																								
羊角私募	解睿	汇杰达理资本	梁正芳																																																																																								
海通证券	杨蒙	深圳高新投	李正																																																																																								
安盈信息咨询	赵奕晨	凯丰投资管理	曹博																																																																																								
附加值投资	徐皓	尚诚资产	黄向前																																																																																								
吉川投资	陈吉	长青藤资产	谢轩																																																																																								
玖龙资管	徐斌	苏州高新基金	高俊																																																																																								
尚科投资	江建军	天风证券	冯浩凡																																																																																								
湘源投资	薛春霞	天津振泰	刘月刚																																																																																								
东科科技	马松波	西部证券	周成																																																																																								

	荷荷基金 鸿运基金 花旗環球 华创证券 华泰证券 华西证券 慧聪集团 嘉实基金 金信基金 九泰基金 昆仑健康保险 蓝海启程投资 摩根大通 度势投资 方物基金 禾其投资 禾升投资 中银基金 IGWT Investment 个人投资者	唐 巍 舒 殷 王晓琼 胡昕安 袁泽世 李羽彤 张 晓 彭 民 黄 飙 赵万隆 周志鹏 刘春胜 冯令天、许日 顾宝成 汪自兵 王祥麒 章孝林 张令泓、张响东 廖克銘	向宇创投 新华资管 信达证券 兴业证券 玄卜投资 甬兴证券 粤佛基金 长安基金 长城证券 长江证券资管 浙商证券 中金公司 中国平安保险 中国平安人寿 中国人寿资管 中泰证券资管 中信期货 中信证券 Inpsur Capital	罗婷婷 张喜贺 傅晓焯 陈鑫、刘珂瑞 夏 一 应 豪 曹志平 徐小勇 黄俊峰 汪中昊、罗聪 陶韞琦 朱镜榆、温晗静 钱红英 刘志华 赵文龙 陈 亮 魏 巍 夏胤磊 Rago S Mik
时 间	2025 年 8 月 16 日			
地 点	公司会议室			
上市公司接待 人员姓名	赵宇宁、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>今年上半年，在全球贸易环境持续紧张、国内房地产市场及内需下行压力依然较大的背景下，中国经济仍保持了一定的韧性。与此同时，公司坚守高质量发展理念，瞄准“有利润的收入，有现金流的利润”，稳扎稳打，经营整体呈现逐步企稳、健康发展的态势。</p> <p>上半年，公司实现营收 151.81 亿元，同比增长 2.12%，单二季度营收同比增长 2.76%，相比一季度增速环比提升 1.54 个百分点。利润方面，上半年实现归母净利润 24.76 亿元，同比增</p>			

长 36.8%；实现扣非归母净利润 17.96 亿元，同比增长 1.91%。

毛利率方面，在高质量导向的指引下，公司毛利率逐季回升，半年度毛利率 41.61%，环比一季度上升 1.48 个百分点，同比去年上半年上升 0.69 个百分点，除汇率的正面影响外，公司内部多措并举，一方面严格执行项目筛选机制以及成本管控策略，另一方面重点突破高含金量领域，高价值业务持续落地，共同推动毛利率稳中有升，促进公司盈利能力持续改善。

费用方面，精细化运营成效显著。半年度，除财务费用外的期间费用，总计 47.03 亿元，同比增长 1.57%，期间费率相比去年同期下降 0.17 个百分点。其中，研发费用 19.84 亿元，同比增长 4.37%，占营收比例达到 13.07%，过去四年持续提升。在当前需求弱复苏、技术高速发展的经营背景下，公司连年坚定研发创新，持续积累竞争优势。

现金流方面，上半年公司经营活动产生的现金流量净额 6.39 亿元，为公司上市以来同期最好水平；销售回款较去年同期明显增加，上半年收现比达 114.7%，相比去年同期提升 7.1 个百分点。这离不开国家化债政策的有序推进，同时公司对项目回款质量持续严格管控。

截至半年度，公司货币资金储备达 84.46 亿元，上半年负债总额下降逾 30 亿元，公司资产负债率进一步降低至 24.27%，较年初降低 5.24 个百分点，达到上市后的较低水平。

充裕的在手现金、低水平的负债、健康持续的现金流，共同夯实公司当下稳健的基本盘，为公司后续把握经济与技术新周期下的共振机遇提供坚实支撑。

业务侧，公司各业务单元直面多重困难，迎难而上，国内、海外、创新业务均取得正增长。

公司国内业务顶住压力，通过优化结构、稳定总量，最终实现营收 75.53 亿元，同比增长 2.33%。其中，政府业务实现营收 18.51 亿元，同比增长 4.68%，单二季度增速提升至 8.44%。公司在做好存量客户运营的基础上，推进增量机会点专项，聚焦国家推出行业政策、有专项资金支撑的领域，比如，发力公共民生和交管等价值行业，上半年增速领先；在新兴领域率先落地视图领域大模型业务，切实带动增量业绩，一定程度对冲传统业务下行。

企业业务方面，实现营收 42.19 亿元，同比增长 8.17%，4 月起订单增速维持较好水平。其中，央国企、头部企业成为阶段重点，文旅行业受益于旅游业的恢复和景区智能化升级的需求，较为景气；包括电力、煤炭在内的能源领域，建设资金有一定保障，增长势头延续。工商企业领域，各细分行业基本面仍未发生明显改善，随着“反内卷”、“去产能”行动的深化，负增长态势有望进一步收敛。而建筑领域受制于周期调控，仍然承压。

中小企业业务上半年表现疲软，下滑超 10%。公司自去年启动全面、深入的分销业务变革，

目前价格体系、市场秩序、库存管理整治成效初步显现，预计从今年下半年起，逐季向好。

海外业务方面，关税战为世界经济注入了诸多不确定性，公司海外业务积极、有序应对，最终实现营收 76.28 亿元，同比增长 1.91%。其中，发达国家及地区市场回暖，增速较快；中东等地城市化进程加速，国家基建空间广阔，解决方案推广前景可观；另外，美洲区经历业务节奏的阶段调整，短期承压。

创新业务方面，实现营收 30.23 亿元，同比增长 22.83%。其中，汽车电子、热成像、消防、机器视觉均取得相比去年更好的增长。

今年以来，外部的一些变化对公司业务产生了积极影响。开年，DeepSeek 的推出引发国民级的 AI 热潮，推动大模型在客户群体中实现快速普及，不少潜在客户开始主动询问怎么将 AI 融入自己的业务流中。公司自 2023 年发布星汉大模型后，持续迭代，对前后端核心功能进行大模型技术升级，今年 3 月正式更新星汉大模型 2.0 版本，构建具备语言、多模态、视觉三大能力的智能体形态，为客户打造专属行业智能助手，同时推出端侧、边缘侧、云和中心侧的全栈大模型系列产品，相关方案已相继在城市治理、电力等行业落地复制。近期，政策顺应经济与产业发展的趋势，深化布局，部分领域资金压力有一定缓解，头部客户数字化投入的方向也愈发明确。公司通过主动作为，挖掘增量专项机会，敏捷响应市场多元需求。

目前看来，经济复苏是一个渐进的过程，AI 赋能产业的变革也刚刚开始。置身这轮非典型的周期演化进程中，我们不应低估高质量发展与 AI 赋能对产业的中长期影响，而这正是我们面向未来的核心发展主线。我们能做的，是专注“客户实用主义”，保有战略上的冷静和战术上的魄力，发展公司技术整合及工程化交付能力，迎接需求企稳上行与科技平权时代交汇的战略窗口。展望即将到来的十五五，公司对千行百业的智能化需求和空间抱有信心，日积跬步，顺势而行，期待在下一个五年开拓更广的业务可能，创造更大的社会及经济价值。

二、互动交流环节

1、当前海外贸易环境复杂，公司如何展望海外业务未来发展态势？

上半年，从区域发展态势来看，上半年欧洲、亚太、非洲和中东等区域业务保持良好增幅，其中，部分发达经济体消费需求逐步复苏，金砖国家及“一带一路”沿线国家在基础设施建设和外资引进方面需求旺盛，带动相关市场回暖。不过，美洲部分地区业务面临挑战，增速有所回落，主要受部分国家关税政策、贸易管制及利率波动等因素影响，导致客户经营压力加大，

业务结构与节奏需相应调整。

展望下半年，欧洲市场消费有望持续回暖，亚太、中东、非洲等地区国家在经济发展和基建升级方面的诉求依然强烈，拉美区域业务也将逐步恢复。综合来看，公司海外业务下半年有望继续保持稳健增长态势

在业务结构层面，分销作为海外业务的基本盘，其管理体系已从 1.0 阶段升级至 2.0 阶段，是海外业务利润贡献的核心来源。与此同时，汽车电子、消防等海外创新业务发展势头良好；此外，从单纯的产品销售向提供综合解决方案转型的过程中，也为业务带来了新的增量，不仅在头部客户和行业客户中实现突破，还通过拓展海外项目，推动一批“小而美”的解决方案在海外成功落地。

同时，公司正逐步完善支撑体系，为海外业务筑牢发展根基。在供应端，已在欧洲、东南亚、中东、拉美等地区建成六大区域级供应中心，并在全球多个重点国家布局国家中心仓，构建起“总部—大区供应中心—国家仓”的三级供应体系，为海外业务的顺畅推进提供有力支撑。在贸易保护主义持续升级的背景下，本地化快速供应能力已成为公司的核心竞争力之一。此外，公司持续强化本地化团队作战能力，深化文化融合与跨文化管理，全方位打造涵盖“能力培养、人才评估、人员效能”的组织发展体系；同时，不断健全风险管理体系与合规能力建设，针对性应对地缘政治、汇率波动等不确定性因素，为海外业务的稳健发展保驾护航。

2、公司如何展望政府业务下半年的发展情况？

上半年，我们在政府业务领域整体实现了一定增长，尤其在公共民生、交管等细分行业表现良好，传统类行业如公安负增长，社会治理领域则因去年应急领域专项政策红利消退也有所承压。面对当前形势，我们下半年的核心策略将紧密围绕政策机会点展开，并强调精准投入：首先，深度洞察并紧跟国家政策导向，细分到每个细分领域进行业务规划和兵力部署；其次，高度重视客户预算的落地性，避免投入无法兑现；第三，更加重视解决方案和重点产品的推广程度，这需要我们深入理解行业真实需求、准备度、需求迫切性以及方案的可复制性，从而提升整体运营效率，确保增长质量。

至于全年政府业务的预期，我们认为将与上半年类似，行业机会呈现结构性分布特征，但整体增速预计保持稳定，全年目标倾向于持平或小幅增长。未来，我们将持续把“保民生”作为重要投入方向，重点在数据局、城市管理等政府领域加大大模型业务方面的推广力度，为明年预期的政府大模型建设需求快速增长打下基础。同时，政府端国产化替换（如服务器领域）

的持续推进也将带来重大机遇，我们将全力抓住这些机会，力争实现稳健发展。

3、公司企业业务的发展结构是怎样的？后续如何展望？

上半年，B端业务的主要增长动力来源于能源、文教卫（与民生相关性较高）以及工商企业，这与宏观经济趋势也是相符的。其中，能源行业受益于风光水等新能源厂站智能化建设需求、非煤矿山国补资金带动的AI应用需求以及化工行业入园覆盖提升；文教卫则因安全生产要求、病房智慧化升级、景区升A考核趋严以及大模型技术升级等因素拉动投入。智慧建筑尽管公司努力增加更多园区类项目，但受住宅业务拖累，板块持续负增长。另外，金融业也有所承压。

需要特别说明的是，公司持续加大对工商企业场景数字化业务的投入，围绕客户生产环节重点场景，突破感知应用的场景适应性，从极端工业现场到户外生态场景，公司以小型化、耐高低温、抗振动、自清洁、高光谱检测等技术升级，让感知类产品在多样场景中稳定高效运行，以多元软硬件技术突破环境限制。如电子电器行业生产设备内部，产线系列相机通过产品结构及成像技术优化，避免震动、高速运转导致的图像失真和拖影问题；在烟草烤房场景，耐高温相机通过半导体制冷技术，搭配5000K色温白光灯，高保真还原烟叶烤制过程中的色彩变化，提高烟叶烘烤良品率；在输电线路监管场景，采用可见光高清视频+超声波微气象的一体化在线监测装置，实时监测输电线路风速、风向、降水等参数，提前发现导线舞动、覆冰等潜在风险，保障输电线路的运行安全；针对危化品生产场景，深化红外多光谱技术，利用气云相机、傅里叶云台系列产品，检测5KM半径范围内500余种气体泄露问题；针对企业压缩机、机泵、皮带机等动设备监管场景，打破工业麦克风与视频监控的技术屏障，结合音视频AI智能及知识库体系，实现对现场动设备运行异常的精准识别与诊断。

在业务发展过程中，公司高度关注B端业务产品结构，致力于提升数字化产品、平台及解决方案的销量与市场占有，这不仅是增长的体现，更是我们解决客户核心业务流程问题、增强客户粘性的关键能力证明。为此，公司接下去将针对一些具有明确投资预算的领域，设立专项并投入更多精力实现突破。当然，我们也认识到在深入场景数字化业务、应对多元市场需求的过程中，仍将面临碎片化交付的挑战。因此，我们将持续探索数字化业务产品的核心方向，明确业务主线并灵活制定相适配的投入策略，这也是公司实现经营目标的重中之重。

展望下半年，我们对B端业务有一定信心，在模型技术升级等利好加持下，市场需求进一步放大，当前公司商机、订单储备良好，预计下半年表现向好。如能源与金融行业上半年框架协议将逐步落地转化为业绩，工商企业通过业务下沉及在汽车电子制造等领域的深耕推动增长。

4、公司分销业务的变革进展如何？未来如何展望该业务的发展趋势？

自去年起，公司便围绕业务本质持续调整分销业务，重点考核终端销售（sell-out）表现，严格管控库存积压，着力提升产品的末端流量。从业务热力图来看，当前存在部分市场空白区域，这些区域仅有代理商覆盖，却缺乏相应的服务商布局及配套服务体系。对此，公司通过赋能与引导，着力遏制代理商单纯依靠低价撬动市场的行为，转而推动一级分销商和服务商提升对本地市场需求的响应速度与服务能力。

通过优化渠道服务效能，公司旨在实现高价值产品与方案的有效推广，并同步构建完善的评价体系，逐步推动分销业务向高质量发展转型，将服务商发展成为深度合作伙伴，达成互利共赢的合作格局。

5、行业进入大模型时代，公司如何看待当前行业竞争态势？

整体行业竞争态势在近两年保持平稳延续，随着大模型技术的深入发展，行业格局将逐步变化。回顾行业发展历程，单产品时代以技术创新和爆款产品为主导；解决方案时代更强调软硬件结合与深度行业理解能力，行业门槛逐步提高，竞争态势也有所改变；小模型算法时代确实涌现出一批深耕行业的优秀算法和平台公司。当前进入大模型时代，对企业的要求更高。能够获得竞争优势的公司，必须具备强大的资源整合能力（融合技术、软硬件、行业理解）、持续的大规模投入（如算力、战略行业）、前瞻性布局以及至关重要的生态合作。我们在大模型和算力上进行了超前投入，并强调基于行业理解的差异化整合与发展（如服务器整合），这也支撑了上半年公司取得了一些成果。未来，生态合作是我们面向新的技术时代的战略重点，一家公司无法在所有行业都做到最深最精，我们将积极与在特定领域拥有深厚行业理解、算法或应用优势的伙伴进行合作，联合打造产品解决方案，共同创造客户价值，并实现各自业务的发展和增长。同时，在宏观依然存在挑战的背景下，我们会更加紧密把握国家政策方向，如城市工作会议、“两重”建设、设备更新、人工智能+等，精准洞察政策机遇，结合行业理解，聚焦资源，在选定的重点行业集中投入。总之，我们将持续做强自身核心技术、行业理解和整合能力，同时通过开放合作、把握政策、聚焦投入，以应对大模型时代的挑战并抓住机遇。

6、当前，AI 的软硬件产品持续落地，目前客户的支付能力和采购意愿是否已经有所变化？

公司如何展望未来 AI 相关产品及方案的发展预期？

大华始终坚定且持续地投入 AI 领域，2025 年上半年，整体产品迭代进度较快，已面向教

育、电力、文旅、交通、公共安全、智慧城市等领域，发布了 121 款覆盖端侧、边缘侧与中心侧的大模型产品。其中，端侧大模型产品主要包括周界大模型、态势大模型、跟踪大模型及交通大模型；边缘侧产品除视觉大模型外，还支持文搜图、文字布控、复杂行为识别等功能，涵盖行业大模型产品与文搜 NVR；云端和中心侧产品则以行业大模型、数据大模型、智能体及推训一体机等为主。同时，通过模型结构设计优化、蒸馏、量化等模型小型化技术，大华在产品效果与算力消耗间实现了良好平衡。在算力仅少量提升的基础上，产品性能显著增强，例如周界检测距离提升 50%，人群态势检测面积提升 5 倍。

从客户角度来看，大模型能力能有效提高算法的准确率与泛化性，优化整体交互体验与效率，因此客户愿意为大模型产品付费。上半年，公司向百余价值客户借机使用后，让客户直观感受到了大华大模型的实力，能够解决诸多小模型时代难以攻克的问题，比如，过去小模型在表计识别上精准度欠佳，而大模型时代这一能力得到明显改善后，客户付费意愿提升；在复杂工业场景中，单一算法或模型无法解决所有问题，此时通过整合算法、策略编排、业务编排，借助智能体能力形成更系统的大模型方案，并与系统实现交互，便能有效应对场景需求。随着大模型能力的持续提升，未来有望转化为更多收入。

上半年，大华已有更多大模型案例落地。例如在交管场景，公司携手某城市交警客户打造大模型解决方案，帮助其构建起“通识问答 + 知识中枢 + 智能问数 + 以文搜图”的四维赋能体系，为全国交通治理现代化提供了可借鉴的范例；在公共民生领域，大模型深度赋能水利、林草、禁渔等场景以提升监管效率，目前已在 10 余个核心场景（如河湖监管、水库监管、灌区监管、水利枢纽大坝安全监管、水利水务设备维护、污水处理厂监管、耕地保护、地质灾害监测、森林防火、野生动物保护、草原禁牧、水域禁捕、阳光厨房等）实现良好应用与落地。此外，在某电力项目中，大华大模型实现了 99% 的表计读数准确率、98% 的烟雾误报二次过滤准确率及 99% 的火焰误报二次过滤准确率，助力用户在无人值守巡检场景真正实现“无人化”。

未来，大华大模型的发展重点将聚焦于对行业理解较深、预算充足且业务数据质量较高的领域，通过持续落地项目增强客户粘性。

7、公司的服务器业务的发展趋势如何？

在大模型时代，算力底座的重要性愈发凸显，它不仅是行业解决方案中不可或缺的核心组成部分，更是提升解决方案整体竞争力的关键。有了算力底座的支撑，解决方案便能具备差异化优势，从而形成更强的市场竞争力。

目前，双方合作已迈入更紧密的阶段，构建起了互相合作、互相联拓与自主拓展相结合的体系，形成了强大的协同合力。公司相关业务的子公司，在 2025 年上半年成功入围部分大客户的集采体系，陆续中标中国移动人工智能推理服务器集采、南方电网服务器年度框架集采、中央国家机关央采网项目、中石油年度框架项目以及多个公安厅的行业标杆项目，持续扩大了自身品牌在算力产业及各行业领域的影响力。未来，希望在大模型时代，依托自身在端、边、云领域的产品布局，将现有优势进一步转化为更优的市场成果。

8、现阶段，公司如何预期和中国移动未来的合作？

双方的合作源于资源优势的互补性，中国移动拥有管道、算力、连接基础及高质量客户资源，大华则具备以视频为核心的产品解决方案、应用及算法等实战能力。通过联合拓展，合作正稳步推进。

上半年，双方在能力共建、方案共创方面深化合作，重点加强了大模型、标准化产品、视联网平台算法等领域的协同。其中，助力中国移动（浙江）创新研究院完成统一算法研发工具链 2.0 建设，为中国移动视联网构建了专业算法仓，上半年累计完成 10 万余次能力调用。在与各省专业公司的合作中，合作品类从传统安防摄像头拓展至云电脑、闺蜜机、车路云、储能等领域，深度合作产品超 6 款；同时，双方合作研发低空经济相关产品，并在低空经济视图算法领域持续开展深入探索。合作机制上，已从总部层面延伸至各省区及地市，通过“移动人走进大华”“大华人走进移动”的组织联动，不断增进合作默契，推动合作向更深层次发展。

未来，双方还将围绕移动“视联网纳管数据全链条价值变现”的核心目标，加快向“规模突破和价值跃升”转型，提升存量纳管价值。后续将协同推进数据治理、能力治理、场景化方案打造及应用等工作，实现纳管数据价值变现；同时聚焦 AI + 方向，赋能产品应用升级，在无源无网、商客场景加大产品研发合作力度。

9、公司对各家子公司的资本运作考虑是怎样的？如何展望各创新业务子公司的发展趋势？

目前创新业务整体保持良好增长态势。华睿与华橙作为集团内部孵化较为成功的子公司，受多重因素影响，当下选择了不同的发展战略。华睿上半年增长势头迅猛，锂电、物流等行业的产品销售表现突出；展望下半年，锂电、消费类电池、新能源车企等领域仍将持续有产业机会落地。在竞争激烈的行业环境中，华睿的底层软件、第四代 AGV、机器视觉等产品具备显著的产品力优势，预计今年将延续较快的增长态势。

子公司华感凭借前期的业务布局、产品与技术的持续升级及客户拓展，在低空经济、智能巡检、新能源充电桩、太阳能电站巡检、户外等场景中均取得亮眼表现。未来，华感将融合 AI 智能、大模型等技术，在图像质量、测温性能、智能应用等方面进一步布局与拓展。子公司华锐捷上半年商用车、乘用车业务板块均实现同比较快增长，加之海外车载等业务机会的拓展，仍有较大的市场空间。消防业务子公司华消的良好表现，主要得益于其坚持多元化业务布局，消防、气体探测、安全用电“三驾马车”并驾齐驱，上半年实现收入与毛利双增长；未来，华消将稳步推进渠道体系建设、消防运营服务中心体系落地，并推动海外业务快速增长。

创新业务将结合公司主航道能力进一步发展。在员工激励方面，公司也将保持灵活的激励机制，充分调动子公司员工的积极性，助力业务持续推进。

10、公司对整体人力情况如何展望？

上半年公司在不利形势下实现增长，一定程度受益于“通过组织来拿结果”的经营理念。公司各单元强化组织与业务管理，强化业务洞察规划及闭环机制，注重人员职能梳理及赋能，并将人员行为与市场反馈有效绑定，全面提升组织战斗力。在组织精简与整合的动态调整过程中，公司推行“拆墙+构墙”策略，一方面打破部门壁垒，打造协作体系，加强研发与行业线、总部与区域间的合作，同时对国内较小规模的二级办及行业进行整合；另一方面，构筑“承重墙”，明确关键能力及管理岗的责任，通过梳理角色定位、赋能管理者，以必要的考核导向为牵引，将原先局限在内部管理的资源释放并投入到市场前线，增加产品与解决方案市场端的有效人员投放，逐步提升整体组织效能。

上半年，员工总数略有减少、总体保持稳定。公司通过长期考核管理自然选择更适配的员工，同时在核心业务产粮区及重点技术方向保持增员。预计下半年公司人员总量保持基本稳定，且仍继续在重点领域加大投入，重点引进外部深刻理解细分行业逻辑和需求的“明白人”、业务专家，促进技术与行业洞察融合，以更精准的打造行业解决方案，并持续提升组织协同效率。

附件清单	无
日期	2025 年 8 月 16 日