

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：2025-10-25

|               |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                             |
|---------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 投资者关系<br>活动类别 | <div><div><input type="checkbox"/>特定对象调研</div><div><input type="checkbox"/>分析师会议</div></div> <div><div><input type="checkbox"/>媒体采访</div><div><input checked="" type="checkbox"/>业绩说明会</div></div> <div><div><input type="checkbox"/>新闻发布会</div><div><input type="checkbox"/>路演活动</div></div> <div><div><input type="checkbox"/>现场参观</div><div><input type="checkbox"/>其他（____）</div></div> |
|---------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|

|                   |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                   |
|-------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|                   | <div>合众资管</div> <div>胡纪元</div> <div>赢舟管理</div> <div>蒙田田</div> <div>荷荷基金</div> <div>陈 亮</div> <div>源泉投研</div> <div>安 娜</div> <div>红杉资本</div> <div>闫慧辰</div> <div>远海基金</div> <div>周 泽</div> <div>红相科技</div> <div>蒲雪梅</div> <div>长安基金</div> <div>徐小勇</div> <div>鸿运基金</div> <div>高 波</div> <div>长见投资</div> <div>王海琴、刘志敏</div> <div>华创证券</div> <div>孙元、胡昕安</div> <div>长江资管</div> <div>罗 聪</div> <div>华泰证券</div> <div>袁泽世</div> <div>长青藤资管</div> <div>谢 轩</div> <div>华夏未来</div> <div>褚 天</div> <div>明世伙伴基金</div> <div>孙 勇</div> <div>嘉世基金</div> <div>李其东</div> <div>招商证券</div> <div>左一锟</div> <div>九泰基金</div> <div>赵万隆</div> <div>中海基金</div> <div>陈 玮</div> <div>玖龙资管</div> <div>徐 斌</div> <div>中航信托</div> <div>戴佳敏</div> <div>凯丰投资</div> <div>曹 博</div> <div>中金公司</div> <div>朱镜榆</div> <div>昆仑健康保险</div> <div>周志鹏</div> <div>中泰证券</div> <div>禹 露</div> <div>联视投资</div> <div>周申力</div> <div>中信建投</div> <div>李楚涵</div> <div>量度资本</div> <div>罗 涛</div> <div>中信期货</div> <div>魏 巍</div> <div>聆泽基金</div> <div>翟云龙</div> <div>中信证券</div> <div>夏胤磊</div> <div>陆浦投资</div> <div>沈利锋</div> <div>中银基金</div> <div>张令泓</div> <div>罗爵资产</div> <div>陈镇炎</div> <div>中邮证券</div> <div>刘聪颖</div> <div>慢钱投资</div> <div>房彦燊</div> <div>中域投资</div> <div>袁鸿涛</div> <div>茂源财富管理</div> <div>钟 华</div> <div>中泽控股</div> <div>刘军洁</div> <div>Inpsur Capital</div> <div>Rago S Mik</div> <div>IGWT Investment</div> <div>廖克铭</div> <div>个人投资者</div> <div>陈吉、岳永民、潘春春、邹建新、谢卫东、林权</div> |
| 时 间               | 2025 年 10 月 25 日                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                  |
| 地 点               | 公司会议室                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                             |
| 上市公司接待<br>人员姓名    | 傅利泉、吴坚、徐巧芬                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                        |
| 投资者关系活动<br>主要内容介绍 | <p><b>一、公司经营情况简介</b></p> <p>面对全球贸易保护主义扰动，国内政策持续发力，我国经济总体延续平稳发展。在此背景下，公司积极应对，战略上稳扎稳打、战术上开拓进取，推动前三季度业绩稳健增长，体现了经营韧性。</p>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                             |

|  |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                 |
|--|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|  | <p>前三季度，公司实现营业收入 229.13 亿元，同比增长 2.06%；若剔除乐橙 24 年基数影响，增速达到 4%以上。单三季度实现营收 77.31 亿元，同比增长 1.95%，剔除上述口径影响，公司单三季度营收增速近 9%。公司整体营收增速逐季上行。</p> <p>利润方面，公司前三季度实现归母净利润 35.35 亿元，同比增长 38.92%；实现扣非归母净利润 25.56 亿元，同比增长 13.04%。单三季度，实现归母净利润 10.6 亿元，同比增长 44.12%；实现扣非归母净利润 7.61 亿元，同比增长 52.34%。</p> <p>毛利率方面，在“聚焦主航道”的战略牵引下，公司业务结构持续优化，前三季度毛利率 41.65%，同比提升 1.27 个百分点；单三季度毛利率 41.74%，同比提升 2.42 个百分点。国内、海外业务毛利率均取得不同程度正增长。</p> <p>现金流方面，公司前三季度经营活动产生的现金流量净额 15.64 亿元，较上年同期大幅增加 16.89 亿元，延续二季度表现，继续刷新历史同期最好水平。其中，销售商品、提供劳务收到的现金 262.17 亿元，同比增长 9.45%，高于营收增速 7.4 个百分点，收现比达到 114.4%，高于过去四年同期稳态水平。</p> <p>公司现金流健康、盈利质量不断改善、资产负债率持续优化，过去几年高质量发展战略取得了扎实成效，有力保障了公司在复杂环境中的稳健发展。</p> <p>经营层面，国内业务稳中有升。政府业务侧，各地财政依旧偏紧，公司三季度 G 端业务压力依然延续。分行业来看，结构性分化明显。一方面，在立体交通网等国家规划的指引下，公司前瞻布局，重点加大对铁路、公路等细分领域的资源投入，推动大交通、交管业务在第三季度实现较好增长。另一方面，与去年同期相比，应急管理、水利等领域今年还未出现新的增量政策支持，导致社会治理与公共民生行业业务承压。</p> <p>企业业务则展现出更强的活力，三季度 to B 业务营收增速环比进一步增长。面对当前总量平淡、结构精彩的宏观经济特征，公司通过持续扩容能力圈，紧抓景气周期行业机会。其中，煤炭与电力新基建领域的机会推动公司能源行业线维持高增长；旅游行业呈现“供需两旺”的复苏态势，融合数字技术的智慧文旅解决方案加速渗透；智慧金融、智慧建筑单三季度下滑幅度有所收敛；工商企业中部分领域资本开支放缓，增速转弱。</p> <p>分销业务方面，中小企业信心历来都是经济活动的“温度计”，当前市场需求暂未明显回暖，公司持续推进变革动作，单三季度营收重拾正增长，四季度有望继续改善。</p> <p>海外业务方面，逆全球化关税风波并未改变公司海外业务的稳健走势。剔除乐橙影响，公司海外业务前三季度营收保持正增长，第三季度增速接近两位数。分地区看，欧洲、亚太、非</p> |
|--|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|

|  |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                     |
|--|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|  | <p>洲和中东等区域业务增长保持较好。近年来，公司海外业务对非英语系国家业务占比持续提升，地区结构更趋均衡，抗风险能力显著增强。</p> <p>创新业务方面，乐橙自今年三季度起不再并表，若剔除此影响，整体增速环比持续上行。具体来看，华睿发展态势向好，华锐捷、华感、华消增速较快。</p> <p>站在“十五五”规划开局与新兴科技规模化应用的关键交汇点，“智能化社会”和“智能经济”将迈向新的阶段。本轮人工智能带动的创新周期中，将诞生怎样的超级产品、如何撬动海量数据价值、催生多大的市场空间，这些都难以预测。但确定的是，越来越多的行业已将智能化、数字化视为提升发展效能的关键，这种用户习惯的转变本身就蕴含着巨大的商业价值。</p> <p>后续，科技在各行各业的切入点或许各不相同，但最终都将回归到商业本质：如何将技术供给与真实需求有效对接，创造可持续的价值与利润，这也正是公司历来所擅长的。真正决定公司在智能化时代中长期竞争力的，正是“冰山水下的80%”，那些看不见的内在能力：敏锐的社会洞察力、持续进化的能力边界、稀缺的柔性制造能力、对新业态的果断响应，以及与之相匹配的组织迭代，这要求我们既要有拥抱变革的勇气，也要有舍弃过去既定经验的智慧。</p> <p>企业发展不是短程竞速，而是一场考验耐力的长跑，比拼的是谁能走得更远。我们相信，企业的经营最重要的不是预测未来，而是把握当下，从容易被忽视的场景业务细节中入手，将技术创新进行系统性融合，为社会、客户解决一个又一个具体的问题，将科技价值切实传递到千行百业。</p> <p>当前经济面临的挑战，主要源于周期波动与动能转换的双重压力，对智慧物联行业而言，恰好是新旧范式进化的关键机遇期。正因如此，公司将继续深耕“水面之下”的内功建设，将高质量发展的要求转化为财务的健康、运营的效率和组织的活力，以顺应科技创新驱动的经济规律，守正出新，穿越周期。</p> <p><b>二、互动交流环节</b></p> <p><b>1、公司如何展望今年四季度和明年各业务板块发展情况？</b></p> <p>公司前三季度剔除相关影响后的总收入增速表现良好。利润方面，受益于经营改善及去年下半年低基数影响，三季度扣非归母净利润也实现较好增长。展望四季度，公司希望在销售规模、毛利、净利润及现金流等关键指标增速上实现进一步提升。</p> <p>未来，公司将持续推进内部精细化管理。尽管当前财政仍面临一定压力，但整体趋势向好。To G 业务方面，城镇化、城市更新将持续释放业务机会，公司希望借势实现平稳发展；To B 业</p> |
|--|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|

务则持续深耕行业应用，自 2020 年起，公司重点挖掘能源行业细分机会，目前该板块已成为企业业务的重要支撑。同时，公司也在积极拓展交通、水利、工业制造（围绕安全与检测）、生产安全等潜在应用场景，深度挖掘推出更匹配场景的产品和解决方案。分销业务方面，自 2024 年四季度启动变革以来，业绩已开始逐季修复，预计四季度将进一步回暖，呈现逐季改善趋势。此次变革较为深入，更有利于分销业务长期健康发展，构建良性循环，更具意义。

海外业务方面，目前对公司利润贡献已超 50%，是核心战略板块之一。虽然短时间，个别区域受到扰动，但公司已覆盖 180 个国家和地区，渠道纵深、体系成熟，既牢牢抓住一级渠道，又把管理触角逐步延伸到二、三级，触及全球几十万家小型安装商，除此之外，海外业务还在进一步向集成商业务和项目市场发展，以中东某国为例，75%收入来自高端项目，且未来三年有望持续稳增，国内积淀的“平安城市、智慧交通、智慧教育”等方案，经本地化适配后正快速复制出海，市场空间广阔。产品端，海外业务还在推动视频类产品向全高清、智能化升级，并将大模型能力融入产品与解决方案中。除视频产品外，报警、门禁、网络、消防、热成像等新品的持续输出，也增强了海外业务的韧性与竞争力，为海外增长注入持久动能。

创新业务方面，仍具备较大增长潜力。结合大模型能力的融合，公司持续保持产品与解决方案的竞争力，为四季度及中长期发展提供有力支撑。

由此，我们对今年四季度及未来两年的稳健增长有信心。不仅收入提速，毛利、利润和现金流也将同步改善。精细化变革初显成效，为后续扩张奠定扎实底座。未来，外部环境依旧会复杂多变，但公司会积极把握国家及地方利好政策带来的产业机会，有序推进技术积累与市场落地相结合，坚持以客户真实需求为导向，真正解决客户痛点。

**2、公司三季度毛利率改善，原因有哪些？**

近年来，公司坚持高质量发展，如国内的精细化管理，将主航道产品作为考核的重点，减少低价值的产品结构占比。当前，公司大力发展以视频为核心的、全域自研的主航道产品，管控过去低毛利的外购型产品，如硬盘、线缆等，今年占比大幅度下降，以上产品结构的调整是毛利率改善的原因之一，四季度预计还会对毛利率产生正向贡献。同时，产品持续迭代升级，也进一步改善毛利率。

**3、请问公司在应用 AI 进行内部提效方面有哪些进展？另外，客户对搭载大模型技术硬件的采购意愿有哪些变化？**

在大模型驱动的企业数字化转型方面，公司按月度、季度节奏持续推进，重点聚焦研发效

|  |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                              |
|--|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|  | <p>率提升与营销端优化。例如，在研发编程环节，AI 显著提高了开发效率；在产品和解决方案选型方面，AI 也助力实现更精准的客户匹配。</p> <p>在行业应用层面，AI 不仅赋能整体解决方案，也已深度嵌入前端产品。例如，新增自动周界检测、人数统计等功能，满足客户在复杂环境下的“万物搜索”需求。公司结合大模型与大数据技术，推出秒级搜索功能，获得政府类客户的积极反馈。</p> <p>在企业业务场景中，如工商业巡检，公司利用云端大模型替代人工巡检，实现“万店秒级核验”；在食品安全领域，将问题发现时间从 48 小时缩短至 15 分钟，推动门店管理从“被动整改”向“主动预防”转变；在门店装修与运营阶段，依托 AI 巡检系统，将跨区域门店施工合格率从 68%提升至 94%。目前，除已有的大模型收入外，部分项目也正通过借机试点方式推进。</p> <p>未来，公司将持续推出更多前端、边缘侧与中心侧产品，采用“大模型+小模型”融合方式，深入各类应用场景，全面提升全栈产品与解决方案能力。公司将坚持“由点及面”策略，稳步推进，从打造一批有影响力的“样板点”开始，逐步将大模型能力覆盖至公司所有业务场景。</p> <p>凭借这些 AI 智能化能力，公司正逐步拉开与其他厂商的竞争差距。例如，升级后的全彩相机在夜间与白天的成像效果几乎一致，若推广至目前仍以入门级产品为主的海外市场，将带来较大市场潜力。公司还将通过技术改进，实现大模型的小型化与普惠化，降低客户使用门槛，助力更多客户拥抱大模型，大华正从传统智能迈向以大模型为核心的深度学习智能化新阶段。</p> <p><b>4、公司如何更好应用数据价值为客户赋能？</b></p> <p>公司依托客户的数据环境，通过提供软硬件一体化端到端的解决方案，帮助客户挖掘数据价值、解决实际问题。以政府业务为例，客户通常拥有明确的场景、需求以及积累的数据，需要我们提供相应的技术能力支持。例如在公安领域，我们会在其内部网络环境中，进行本地化的大模型训练与优化，帮助其解决实际业务问题。整个过程中，数据始终留存于客户内网，我们并不取回，而是通过将自身能力嵌入客户现场，协助其提升数据应用水平。比如，我们为某政府客户构建秒级数据搜索系统，在其数据库内实现高效检索；也为某交警部门进行了数据训练，使其能够快速统计辖区内过去一段时间内各路口违章、闯红灯等行为，从而辅助其开展精准治理。</p> <p><b>5、公司是否有观察到硬件产品能力升级带动的替换周期或相关趋势？</b></p> <p>公司在过去十几年里积累了大量的部署经验，所以在设备更换这个环节，具备一定优势。</p> |
|--|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|

|  |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                      |
|--|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|  | <p>一方面是我们的服务体系比较成熟，另一方面，全球行业竞争格局趋于稳定，客户在做更更换选择时，更倾向于有基础、长期合作的伙伴。</p> <p>更重要的是，我们正全面推动硬件产品、产品体系的升级，从产品性能、功能集成和智能化水平等多个维度进行全面升级，不断提升产品的竞争力和用户体验。比如在视觉产品方面，我们推出了“全彩”系列，实现了白天夜晚一样清晰，无需额外补光。在视频产品方面，智能化已经更多的嵌入到前端设备中，大量产品能够实现智能周界、人数统计、精准报警等功能。在多合一的探索上，过去一根杆子常常需要安装多个摄像头，而现在我们通过一款多功能相机就能覆盖多个焦段、多个角度，能够简化网络接口，优化用电量，整体运行效率得到明显提升。轻量化方面，即便相对入门级的设备，现在也能实现自动转动、自动对焦等过去需要人工调试的功能，设备安装好后就能自主优化，大大降低了部署和维护的复杂度。</p> <p>同时，我们在非视频产品领域也在积极布局。以报警类设备为例，以前我们报警业务规模较小，明年海外市场将成为这一业务的重点发展方向。海外相比国内，入室盗窃等案件相对高发，安全报警系统属于刚性需求。此外，像欧洲等部分地区存在“逆权占有”等相关规定，若房屋被他人占用达到一定期限而业主未察觉，可能引发产权纠纷。因此，业主普遍有动力安装报警系统，以便在有人非法闯入时及时获知。</p> <p>在持续升级核心产品的同时，公司致力于构建许多中小厂商不具备的“一张网”能力，打造灵活的端到端解决方案，既能以轻量化模块独立部署，也能作为一体化平台整体落地。公司将网络、视频、门禁、报警、消防、考勤等系统整合为一个完整的解决方案，形成协同效应。典型的融合案例如“安消一体化”系统，传统消防报警常出现误报状况，现在公司解决方案能实现当消防传感器被触发后，系统会立即自动调用关联的视频或图片进行可视化验证，从而提升报警的精准性与响应效率，这正是我们端到端解决方案所创造的实际价值。</p> <p>公司的核心优势在于“全域感知”，未来公司的全感知能力有望成为千行百业数字化解决方案的重要基石。对此我们充满信心，并正围绕“全感知、全智能、全计算、全连接、全生态”的“五全”模式，将这一能力体系持续赋能于政府与企业的数字化转型进程。</p> <p><b>6、公司应收账款近年来控制的比较好，请问主要是因为下游客户回款能力有所改善，还是公司做了主动的管理动作？</b></p> <p>以前，行业的发展相对粗放，公司项目制业务比较多，结合近些年政府财政面临一些挑战，在这样的背景下，大家能够看到公司应收账款相对较高。另一方面，大华采用相对严格的坏账</p> |
|--|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|

|  |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                |
|--|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|  | <p>计提的标准，五年以上就按照 100%进行计提、四年以上按 80%计提，报表上相应展现的数额也就比较多。</p> <p>近年来，公司强调并坚决执行高质量发展理念，将全业务模块的应收、现金流管理，提升为与保障利润同等优先级的重点事项，继续加强应收账款的精细化管理。</p> <p>海外的应收账款情况相对好一些，虽然确实还是存在个别客户经营不善、面临清算的早期应收款问题，但是经过持续推动海外应收强管理，海外应收账款整体比较健康。同时，近些年公司在海外使用中信保，给业务回款提供一层担保，保费能够较好的覆盖坏账情况。另公司现在的理赔费率逐渐降低，也印证了公司应收款情况的持续改善。</p> <p>国内应收方面，我们也在重点加强有效管理。具体而言，公司已大幅收紧对总包类项目的承接，转而聚焦于直接销售自有产品及解决方案的业务模式。过去，我们参与大型项目，自有产品占比较低，且部分需要垫资并承担验收责任，挑战较大。现在，我们主动收缩此类业务，退出非自身产品的垫资环节，专注于大华自身的优势领域。这一调整，从源头上有效优化我们的应收账款结构。</p> <p>集成商业务方面，管理更加细致。经过几年的积累，公司集成商伙伴已初具规模，我们对伙伴的历史情况、经营现状了解的更加清楚，这帮助我们能够对双方合作做到更精准的计划和管理。比如，实现更合理、趋势收窄的授信额度，同时，针对必要的赊账情况，公司也通过自身理念转变、加强自身竞争力，账期管理更加严格。</p> <p>分销业务的应收压力相对较大。因为分销伙伴的规模一般较小，容易出现不良情况，我们对此管理也正在越来越严。比如，我们正有意识的减少使用铺底资金，让分销业务发展更良性的同时，公司现金也得到更好的管理。</p> <p>业务的高质量发展，一方面是提升产品、服务的各方面品质，另一方面则是提升业务毛利率，从而带动现金流的改善。公司当前大力发展主航道产品，减少需要审批的管控型产品，严格限制低价值量产品。当高价值量、高毛利产品占比更高，对公司现金流改善有比较大的帮助。原来部分低价值量外购产品不仅毛利薄，部分项目还需垫资参与。</p> <p>所以，在上述不同方面管理优化的努力下，公司今年前三季度实现经营活动产生的现金流量净额 15.64 亿元，去年前三季度同期为负，且销售商品、提供劳务收到的现金的增速高于营收的增速，应收账款占营收的比例缩小，也说明了我们正在加速收回历史上的欠款，这将是一个正向循环的过程。同时，正是因为良好的应收管理成效，公司才能有充足的底气践行“对供应商不欠一分钱”的原则，所有款项都做到及时划转。</p> |
|--|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|



外部环境方面，确实也发生了一些正向的变化。比如现在，根据民营经济法等文件的要求，政府对企业的欠款必须要进行清偿，我们也对相关的欠款进行追讨甚至起诉。但是，在企业侧特别是小微企业方面，还暂时没有出现所谓经济快速向好、客户在手现金好转而带动的公司回款的逻辑。

未来，公司将继续优化现金流管理政策，促进公司的应收状况持续向好。长期来看，公司应收管理能力与公司综合实力的提升密切相关，我们还将不断努力和进步。

**7、近来部分上游元器件如存储有明显的涨价趋势，公司三季度存货也有一定程度提升，请问公司如何展望后续整体备货策略？**

今年上游确实有部分原材料出现紧缺，特别是存储如大家所知上涨比较厉害一些，综合评估后，上游涨价可能会对公司综合毛利率产生一点负向影响。对此，公司积极开拓替代，减少涨价的影响，同时已经提前加大备货，以缓冲成本上行。

公司预测市场在四季度乃至明年将会有持续的紧缺，对此我们已提前进行战略备货，这一动作虽然会在短期内对现金流产生一定压力，但为了保障未来供应链的安全与稳定，我们判断优先备货是必要的，这也是三季度报表端存货增加的主要原因。

**8、公司前三季度公允价值变动收益科目变化较大，请问主要和什么因素相关？**

公司三季度报中公允价值变动 3.74 亿元，主要源于我们持有的委托理财产品（资产管理计划）公允价值的变化。另外，今年前三季度非经常性损益主要由两部分组成，一部分是出售智能家居业务带来的投资收益，另一部分是公司的理财收益。

**9、公司近年来分红比例较高，今年三季度也继续实施了中期分红，未来是否会继续提高分红比例，或给出更明确的分红区间指引？**

过去两年，公司坚定走高质量发展之路，核心指标全面向好：利润稳步增长，现金流更由负转正——去年前三季度尚为负值，今年同期已净流入约 15 亿元，全年有望维持高位。加之账面货币资金充裕、资产负债率处于低位，为持续分红奠定了坚实基础。未来，公司将继续聚焦高质量成长，进一步提升毛利额、改善现金流、兑现利润，在公司盈利水平和现金流量能够满足公司持续经营和长远发展的情况下，以不低于扣非净利润 50%的比例作为分红目标，与投资者共享经营成果。

|      |                  |
|------|------------------|
|      |                  |
| 附件清单 | 无                |
| 日 期  | 2025 年 10 月 25 日 |