

证券代码：002415

证券简称：海康威视

杭州海康威视数字技术股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：2017-08-07

<p>投资者关系活动类别</p>	<p> <input checked="" type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input 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"/> 其他（_____） </p>	
<p>参与单位名称及人员姓名</p>	<p> 腾跃基金 喜马拉雅资管 华泰证券 上海证券 宝鹰投资管理 真雪投资管理 久铭投资管理 东兴证券 兴业证券 维景基金 浩成资产 美森长堤投资 远雄人寿 东腾投资 南山人寿 台新投信 国泰投信 日盛证券 Capital Group 东方资管 GQG Parnters 平安资管 </p>	<p> 黄嘉俊、李淘 潘胤瑾 赵新莉 周嗣懿 余江崎 徐睿鸿 李雨濛、葛天为 夏清莹 廖伟吉、陈永亮 丁鹏 张家玮 姜汶均、李伟霆 杨秀珍 王安亚 廖克铭 苏柏勋 尹乃芸 林瑞堂 孙莲 陈光明、林鹏、韩冬、吴非、周云、李竞、王延飞、张伟锋、杨维舟 James Anders 周传根、古嘉元、刘宁、张良、安伟、陈徐姗、黄珺、李荣耀、郑有为、易杰、韩越 </p>

	<p>中信证券 Carmignac Asset Management</p> <p>景顺长城基金</p> <p>Generation Investment Management</p> <p>东洋证券</p> <p>浙商证券 格林基金 东方花旗 新希望集团</p> <p>信璞投资 华金证券 Miura Global</p> <p>Mawer Investment Management</p> <p>盈峰资本</p> <p>开域资本</p> <p>Och-Ziff Asset Management</p> <p>SMBC Nikko Securities</p>	<p>胡叶倩文 李海燕</p> <p>丁丹</p> <p>李田田</p> <p>桑原理哲、石冈学、细井靖、奥山要一郎、黄永锡、龚静杰</p> <p>陆云、杨云 刘金、吴起涤 罗索知 邵亢</p> <p>毛学麟 蔡景彦 James Pan</p> <p>David Ragan、Peter Lampert</p> <p>张珣</p> <p>白培根、刘冀</p> <p>Felix Liang</p> <p>Heihachiro Hutch Okamoto</p>
时间	2017年8月7日 - 2017年8月25日	
地点	公司总部会议室（包括电话会议）	
上市公司接待人员姓名	副总经理、董事会秘书 黄方红， 投资者关系总监 蔡清源， 投资者关系经理 曹静文	
投资者关系活动主要内容介绍	<p>Q：公司的 AI 产品主要有哪些？目前的应用情况怎么样？</p> <p>2015年下半年，我们推出了基于 GPU 和深度学习技术的“猎鹰”视频结构化服务器和“刀锋”车辆图片结构化服务器，产品应用得到了市场的认可。2016年年底我们又推出了基于 GPU/VPU 和深度学习技术的“深眸”系列智能摄像机、“超脑”系列 NVR、“神</p>	

捕”系列智能交通产品、“脸谱”人脸分析服务器等，从 AI 中心产品走向 AI 前端产品和后端产品，并以解决方案整合应用这些 AI 产品，为用户呈现显著的综合应用效果。

AI 产品主要应用在需要分析人、车、物的特征信息以及事件检测的场景中，其中最迫切的需求来自公安和交通行业，我们在这两个行业的应用落地更快一些。当然，金融、文教卫、智能楼宇等其他行业也有很多 AI 产品的应用场景，工业制造领域也有深度智能产品的应用场景。相信未来，会有更多的深度智能应用场景出现。

Q：智能化对安防行业的意义是什么？

过去摄像机主要作为视频采集设备，安全防范是视频监控系统的传统应用和主要应用。当传统的摄像机与人工智能结合，摄像机的感知能力和信息输出将从视频到视觉的跃进。我们将人工智能技术与高清摄像机、服务器、平台软件结合，通过行业应用形成智能解决方案，使得视频监控系统对传统安全防范技术的水平大幅提升。

同时，将视频应用与业务管理相结合，通过机器对视频内容进行理解 and 处理，又可以将视频用于业务决策辅助，实现业务管理水平的提升。基于人工智能的视频技术让业务可视化有了现实的技术基础，管理可视化、交通可视化、教学可视化、金融可视化、司法可视化等等，在传统安防行业之外，智能化技术将让我们有机会打开新的市场应用空间。

Q：创新业务发展得怎么样？我们看到上半年创新业务收入增长 161%，成长是否可持续？

创新业务是在 2016 年报第一次披露的，基数本身比较小。这里面占比最大的是萤石智能家居业务，因为萤石运营的时间长，收入规模相对要大一些，而机器人公司和汽车技术公司是在 2016 年中才成立的，运营时间比较短，所以收入较小。到今年上半年，机器人业务、汽车电子业务和海康存储业务的销售收入都在快速成长，因此创新业务整体的增速是不错的。

从新业务的布局思路来说，我们的定位都是大市场、大应用的业务，目前这些业务所在的行业都在快速成长，也有很多其他的公司正在布局或进入这些市场。我们既看到了市场的机会，也清醒的认识到这是创业，创新业务并不具备太多的优势，还需要我们的团队努力拼搏，发挥创业激情。我们的团队也确实很努力，我们预期创新业务将继续

	<p>保持高速增长的势头。</p> <p>Q：据了解现在的智能摄像机价格较高，那么前端摄像头价格提升是否是未来三到四年海康业绩增长的主要动力？</p> <p>A：智能摄像机的价格高的原因有几个，一方面这类摄像机所用的有足够计算能力的芯片成本较高，另一方面由于是新的产品，市场上的竞争仍不充分。但是在我们来看，如果未来希望应用普及，高价格是不利因素，需要有更好性价比的芯片解决方案推出，同时推动产品的继续迭代，产品价格可以下降，但是毛利仍然可以保证，因为智能摄像机不仅仅是硬件，更需要融合客户的特定需求，软件的溢价还会加大。所以只看绝对价格没有意义。</p> <p>对于海康来讲，去年开始的智能化趋势的意义在于，在智能化之下安防市场的规模格局与原来是不一样的，一方面在安防行业能落地扩大行业规模，另一方面衍生的新商业形式能支持其他应用。现在还处于非常早期的阶段，随着项目不断落地，业绩和价值不断被创造的过程，大家会更相信这个大的趋势判断。未来完全落地具体需要三四年还是五到十年不好说，但海康很看好。</p> <p>Q：请问行业和公司未来 1-2 年有怎样的瓶颈和门槛？</p> <p>未来几年所有的行业变化都会很快很大，我们也在这样的环境中如履薄冰。大家看到了现在这波的人工智能，海康也需要抓住现在人工智能的这波浪潮。公司也开展了一些新的业务，我们希望新的业务有较好的发展，能够培育起来。所有产业都有生命周期，打破这种生命周期主要看我们能不能导入新的产业，产生新的发展周期。</p> <p>在现有的业务中，海外的挑战比国内更大一些，不确定性更高一些，我们提出国际化 2.0 本土化，公司如何做好向下市场下沉，向上走到一些大型项目，走到高端市场，我们都面临很多挑战。</p>
附件清单	无
日期	2017 年 8 月 25 日