

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：2017-11-01

<b>投资者关系 活动类别</b>	<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（_____）	
<b>参与单位名称 及人员姓名</b>	RWC Partners  砥骏资管  Newport  Financiere de L'Echiquicher  Broadpeak  UBS ADIA UN Joint Staff Pension Taiping AM Deutsche AM Broadpeak OCH Ziff Capital Management Old Peak Yiheng Capital UG Investment  永安国富 东吴证券  Polar Capital  汇添富  Sumitomo Mitsui AM-Clients Funds UG Fund Open Door Binyuan Capital	Jamie Xiong、陈敏  马俊峰、梁瑞安、陈晖、刘雄  Amman Fenster、Eric Sandlund  Rolando Grandi、Gael Faijean、Nelida Fonseca  Chetan Shetty  Jane Zhou、Billy Feng、Dennis Wu、Bin Shi Peng Yang Frederic Perrin Yanping Cao Alan Lau Stvene Huang Felix Liang Jonathan Mok Ethan Xie Aaron Huang  李行杰 袁帅  Ming Kemp  夏正安、杨璿、谭志强、刘伟林、赵剑  阎超 Kevin Yang Frank WANG 罗凯

<p>Value Partners</p> <p>南土投资</p> <p>圆信永丰基金</p> <p>海富通</p> <p>中欧基金</p> <p>融通基金</p> <p>鼎峰资产</p> <p>中国人保资产</p> <p>华宝兴业基金</p> <p>兴聚投资</p> <p>信诚基金</p> <p>长江养老保险</p> <p>上投摩根</p> <p>Orient Securities</p> <p>Zeal</p> <p>China Alpha Fund</p> <p>Elephas Investment</p> <p>Viking</p> <p>Trivest</p> <p>Greenwoods</p> <p>CICC</p> <p>COATUE</p> <p>CITI USA</p> <p>华泰证券</p> <p>华泰资管</p> <p>源乐晟</p> <p>永安国富</p> <p>Kylin Management</p> <p>Indus Capital</p> <p>方正证券</p> <p>Pinpoint</p> <p>信诚基金</p> <p>统一投信</p> <p>兴全基金</p> <p>海通证券</p> <p>GIC</p>	<p>操礼艳</p> <p>杜凡</p> <p>陈臣</p> <p>高崢、戴卡娜</p> <p>邓新翱</p> <p>李进</p> <p>张齐嘉</p> <p>吴强、王丽雯</p> <p>夏林峰</p> <p>白铂</p> <p>张光成</p> <p>郭昊</p> <p>黄进</p> <p>Linghao Zhu</p> <p>Max Guo</p> <p>Cyrix Wong</p> <p>Fangda Sun</p> <p>Michel Zhang、Michel Zhang</p> <p>Qiang Ma</p> <p>Xu Wei</p> <p>黄乐平、王少立、陆宁、宗佳颖</p> <p>Michael Ding</p> <p>Cindy Zheng</p> <p>彭茜</p> <p>汪磊</p> <p>柳士威</p> <p>胡瑶</p> <p>Ji Zhang、Alex Chae</p> <p>Jimmie Newton</p> <p>夏雪、蔡静芳</p> <p>汤逸纯</p> <p>李舒禾</p> <p>陈彦安</p> <p>张晓冬</p> <p>鲁立</p> <p>胡瑞雯、Derek Tien、何建融</p>
----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

时间	2017 年 11 月 01 日 - 2017 年 11 月 10 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 证券事务代表 李义， 投资者关系经理 曹静文
投资者关系 活动主要内容 介绍	<p><b>Q: 第三季度的收入增加主要来自海外还是国内？之后国内的景气度能否持续？</b></p> <p><b>A:</b> 从宏观角度来说，国内市场发展较为好一些，海外的环境不确定性较大。国内整个宏观经济平稳向好，各个行业都有较好的发展，安防行业也不例外。关于国内景气度，目前我们还没有看到特别不利的影响。</p> <p><b>Q: 我们有看到公司第三季度毛利有所回升，想了解一下毛利率未来趋势如何？</b></p> <p><b>A:</b> 公司第三季度单季毛利提升到 46%，也有投资者预期未来会奔 50%的毛利率。我们认为毛利到 50%的可能性几乎没有，我们无法回到 2012-2013 年的产业环境，对海康来讲，如果我们过于偏重考核利润，在一定程度上就会影响收入增速，公司需要做一些利润和收入的平衡。这也是企业在战略安排上要回答的问题，目前来看，明年可能会有一些变动调整。</p> <p><b>Q: 公司预期什么时候可以有 AI 产品销售额的披露？</b></p> <p><b>A:</b> 现在带深度学习功能的产品比较多了，前后端、中心控制都有丰富的产品线。单独产品来做销售的效果并不显著，当处理大流量业务时更多是需要整体的解决方案，用户是需要通过整体方案才能看到产品的效果和性能，目前 AI 产品的销售模式还是搭配解决方案的模式为主，所以未来我们会逐步将一些市场上已经获得应用的成熟解决方案模式跟投资者沟通，目前单纯说产品销售数据可能没有太多的参考意义。</p> <p><b>Q: 关于贵公司提出的 AI Cloud 架构，将会优先在哪些行业应用？</b></p> <p><b>A:</b> 目前来看，只要需要用到智能的行业，都有可能使用 AI Cloud 架构。因为视频是 7*24 小时不间断的流媒体，相较日常我们接触的手机图片、小视频所需的流量包来说，不论对于 To B 还是 To C 的用户来说，都没有客户能承受如此高的带宽要求，而且，一些采集需要在前端进行动态调整。另外这些数据的应用和存储成本也都较高，监控视频的流数据难以充分使用，含有大量冗余的信息，比如视频背景等信息占用了大量的数据空间，这些数据都传输</p>

	<p>回云端再做数据处理，这是非常耗费资源的。</p> <p>我们现在讲边缘计算，说的是系统框架的搭建模式，主要是跟很多公司在谈的云计算、中心计算、大数据中心这些概念做一些分别，有些公司是做中心端的算法处理和设备的，认为中心端可以完全解决计算需求，但是我们目前来看，这些数据回到中心端的实现难度很大，带宽和存储支持困难，回到中心端必要性也并不强，同时，一些计算环节需要和感知设备做交互沟通，回到云端会使得这种交互处理延时从而导致视频处理产生一些障碍。</p> <p><b>Q：请问对创新业务的业务进展和市场布局、竞争优势如何看？</b></p> <p><b>A：</b>海康的创新业务主要有五块，萤石面向智能家居，机器人面向工业自动化，以及汽车电子，智能存储和非制冷红外传感器。</p> <p>目前的发展算是平稳有序，但也都是创业公司，发展处于早期阶段，虽然大股东海康威视规模较大，大家期望高，但是各个业务也要经历从创业到逐渐发展，遭遇并克服各种困难的过程。目前大家看到的数字是来自于半年报，收入规模在6个多亿，增速是160%上下。创新业务之中没有具体拆分各块业务比重，所以关于数字没法给出更细节的信息。</p> <p>从公司的经营来看，各块业务都有研发、生产、销售，一定程度上可以参考海康威视的发展历程。在我们的几块创新业务的团队，对于发展本身会带来的困难，在研发、生产制造、工艺质量控制，以及市场推广等等方面，是有预期和管理经验的。从这个角度讲，海康的创新业务是有一定的“人和”优势。从市场上来讲，客户对海康威视品牌比较有信任度，这样对海康投资的创新业务也有一些天然信任，这也能为创新业务的发展带来优势。当然也有不好的方面，作为有海康威视这个父亲存在的“富二代”，可能市场对创新业务的发展会有一些过高的期望值。</p> <p>我们期待创新业务发展的更快更好，有机会具体拆分后会有更细节的数据，但在这之前我们还是要再耐心等等。</p>
附件清单	无
日期	2017年11月10日