

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：2017-11-13

投资者关系 活动类别	<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（_____）	
参与单位名 称及人员姓名	Champlain Investment Partners Decker Securities Join Asset 投资顾问 Search MI 市场咨询 Moore Capital Management Aberdeen Greater China Fund Dragon Partners HSBC 工银瑞信 招商证券 泰达宏利 南土投资 Ishana capital UG Investment 东方马拉松 河床资本 Viking Global 智德投资 Temasek Marcuard Family Office Ilmarinen Banca Generali Fund Management ISILIS Vega Consortum Capital Investments Stena Investment S. à.r.l	Richard W. Hoss Christine Pang 成焕泰、吴圣进 李俊成、张根佑、朴大龙 Kenny Zhang John Anthony Hawkins、Charles William Maher、Nicholas Yeo Jonathan Taylor Jeffrey Tan 农冰立 兰飞 冀楠、陈丹琳 杜凡 徐思晓 耿华 胡艳宇 徐飞飞、张建斌 Michel Zhang、Justin Walsh 伍军 Shaun Roache Jörg Dobler、Diana Dobler Anna Hyrske Marco Grecchi Georges Kammermann、Solange Brun Eva Balligand Mikael Westin Björn Linder

	<p>East Capital</p> <p>CLSA</p> <p>Invesco</p> <p>Mawer Investment Management</p> <p>华夏基金</p> <p>Charlemagne Capital (UK)</p> <p>Guardian Capital</p> <p>Macquarie</p> <p>EverPoint Asset Management</p> <p>Nomura Asset Management (HK)</p> <p>Herald</p> <p>嘉实基金</p> <p>Edinburgh Partners</p> <p>碧云资本</p> <p>Value Partners</p> <p>Thornburg Investment Management</p> <p>中银国际</p> <p>银河证券</p> <p>申万证券</p> <p>Blackrock</p> <p>Asia Growth Capital Management</p> <p>CN Pension</p> <p>T.Rowe</p> <p>国新风险投资</p> <p>摩根史坦利</p>	<p>Felicia Hong、Karine Hirn、Peter Elam Håkansson、Olle Olsson、Francois Perrin、Daniele Mellana、Dmitriy Vlasov、Alexander</p> <p>Silvia Feng</p> <p>Ian Hargreaves、Fiona Yang、Carol Ferguson、Fleur Meijs、Tom Maier、Owen Jonathan、Neil Rogan</p> <p>Peter Lampert</p> <p>彭海伟</p> <p>Kaio Motawara</p> <p>Alice Yin、Joris Nathanson</p> <p>Jean Zhang、Verena Jeng、Allen Chang</p> <p>Kai Tan</p> <p>Sam Sang</p> <p>Hao Luo、Fraser Elms</p> <p>张金涛</p> <p>李岩</p> <p>Kevin Ke</p> <p>Man Wing Chung</p> <p>Sachin Kashyap</p> <p>张钦锐</p> <p>钱劲宇</p> <p>马晓天、施鑫展</p> <p>Emily Dong、Lucy Liu、Helen Zhu、Andrew Swan、Tony Kim、Roy Liu、Phil Ruvinsky</p> <p>陈妍 Annie、Gustav Rhenman、Eva Reman、Michael Tull</p> <p>Eric Martel、Teddy Li</p> <p>David Eiswert、Dai Wang、Anh Lu、Eric Yuan</p> <p>贾琨</p> <p>Jeff Wu</p>
时间	2017年11月13日 - 2017年12月01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	

<p>投资者关系 活动主要内 容介绍</p>	<p>Q: 请问行业和公司未来 1-2 年有怎样的瓶颈和门槛, 公司会采取哪些措施来解决和应对? 公司在研发投入上巨大, 除了研发以外, 公司是否有什么其他具体措施来保障公司的发展? 尤其在研发上, 公司如何产生更大的创新效率? 在供应链方面怎样与上游供应商协调?</p> <p>A: 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> <p>关于效率提升, 包括研发的效率, 销售的效率, 供应链的效率等等, 我们的内部运作体系, 如何有效的来运作。海康的管理组织越来越大, 对研发项目、销售项目的管理都很关键, 包括刚才提到的供应链管理, 我们和供应商之间的关系, 还是比较复杂的, 供应商认证体系要做, 也有些供应商是和我们长期合作的关系比较紧密。这个市场, 我们的确需要跟本土的供应商紧密合作, 才能形成比较好的竞争力, 才能推动产业发展, 不同的产品不同的竞争环境, 我们需要有不同的合作方式。</p> <p>Q: 公司预期什么时候可以有 AI 产品销售额的披露?</p> <p>A: 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>Q: 最近公司有提出 AI Cloud, 边缘计算的框架, 这将是未来发展方向, 框架落实到产品, 有涉及到哪些产品?</p> <p>A: 首先, 海康的云定义为云边融合。其中, 我着重讲一讲边缘计算, 边缘计算实际上就是一种就近计算的概念, 把计算放在更靠近数据采集的地方, 只把必要数据传输到云端, 一方面保证数据采集更加精准, 另一方面以减少数据在往来云端的等待时间和占用带宽的成本。在 AI Cloud 中, 我们称之为边缘节点, 这些节点主要用于感知视频、采集数据, 包括所有的视频设备, 这些节点还会构建出微型区域, 在我们的 AI Cloud 中称之为边缘域, 域和节点可以组成微型内网; 再不断扩充这个网络的规模, 基于这样的架构我们称之为云边融合。</p> <p>云边融合可以把计算层次分开, 过去我们说云计算是把数据计算放在数据中心来做, 实际上这</p>
--------------------------------	--

	<p>种运算方式对整个网络要求非常高，视频流数据是 7*24 小时不间断产生的，所以相较文本数据来说，数据量非常大，由于带宽资源的限制，数据传输中会引发高延迟、高能耗、网络拥堵现象，这些问题是目前无法用现有技术手段解决的，而且成本投入也非常高，这就是为什么要就近的概念。</p> <p>我们在边缘配置数据计算能力，让这些数据在就近的地方就得到它应该得到的 AI 计算处理，包括与前端感知环节做交互，这个过程就相当于把计算的压力分解到设备本地，这样的系统架构对于安防行业来说是有意义的，运算环境落在本地，同时靠近云端边界。我们把必要数据通过结构化处理后再上传到云中心，在云中心做大数据关联性分析，这就是对需求的分解，把本地的数据放置在本地，把大数据关联性分析处理的需求放置在云中心，这种分层计算形式能够较好的分配客户对于采购资源的投入、成本的考量、需求的分解。</p> <p>Q: 目前 AI 人工智能的芯片基本都是高功耗的 GPU 芯片，不知海康在 SOC 在芯片方面有哪些布局？</p> <p>A: 目前，关于公司芯片的安排还没有到可披露的时间，所以这方面可分享的信息比较少。单纯从行业发展的角度来讲，我们认为通用处理芯片将向通用处理芯片与 SOC 并行的方向转变。通用处理芯片会长期使用，但 SOC 也会随着功能的确定而逐步兴起。</p> <p>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？</p> <p>A: 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。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。</p>
附件清单	无
日期	2017 年 12 月 01 日