

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：2017-12-18

<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>	<p>Singular Asset Management</p> <p>国信证券 浙江悦天资产管理公司 兴业资管 兴业基金 彤源投资 上海朴易资管 上海混沌投资 上海步耘投资 前海开源基金 南京证券资管部 宽华投资 宽华集团 华夏养老 华商基金 泓嘉基金 泓澄投资 国信自营 工银安盛人寿 东莞自营 鼎锋资产</p> <p>西南证券 中海基金 世成投资 国泰基金 华宝兴业 中银基金 博时基金 中欧基金</p>	<p>Ming Chng</p> <p>高耀华、何立中 范院勤 赵一路、杨亦、周栎伟、熊彬正、姚姗 廖欢欢 段方庆 宋伟 孙宁 徐春松 苏俊彦 肖斌 姜狄飞 李翰文、赵超 朱易昭 郭磊 周捷 冯俊洋 林照天 马晨 吴文吉 吴其蔚、王小刚、李梦莹</p> <p>常潇雅、熊莉、林胜克 焉娇 沙小川 杜沛 夏林峰 王伟然 齐宁 孙凌昊</p>

	易方达 Robeco 上善若水 易方达基金 彬元资本 煜德投资 China Investment Corporation 景林资产 北京清和泉资本	蔡荣成 鲁捷 岳大攀、侯钰瑜 王义克、林高榜 邱梦晨、吴晨 靳天珍、杨红 滕雁、魏斌 徐伟、高云程、蒋彤 赵群翊、汪斌
<b>时间</b>	2017年12月18日 - 2017年12月29日	
<b>地点</b>	公司总部会议室（包括电话会议）	
<b>上市公司接待人员姓名</b>	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	
<b>投资者关系活动主要内容介绍</b>	<p><b>Q: 请问在公司推进的 AI Cloud 战略中，目前进度如何，另外系统升级是可以平滑过渡，还是整套系统需要大的更改？</b></p> <p><b>A: 人工智能-深度学习下的智能摄像机以及带计算能力的安防系统，现在还处于一个早期的过渡阶段，而过渡阶段本身也刚开始。海康目前占销售最多的仍是非智能的产品和系统，智能的量在慢慢增长。在这个过程中，客户也需要一个适应和学习了解的过程，也在思考审视未来系统的新架构，所以在这个过程中我们看到机会会有很多，许多客户都有兴趣，也有不少项目在使用、试用的过程当中。但是要真正成为行业主流的产品，还要多给行业一些时间。</b></p> <p>现在来看边缘计算的配置，有些项目是在前端设备里加入计算能力，例如“深眸”智能摄像机；也有些是在后端产品，如 NVR 中加入智能功能，像我们“超脑”这样的产品。也有些前端和后端都加，构成一套完整的解决方案。有些用户在主要的出入口会配置部分含智能</p>	

的设备，来体验智能的效果；也有些不是特别关键的出入口、其他点位还是配置传统摄像机。目前处于这样一个混合搭配的阶段，未来智能与传统设备也会并行存在，主要在于智能设备最大的效能在于提升视频内容的理解能力，这个理解可以是在本机录像时同步处理，也可以是视频传输回后端之后由智能设备或者云平台统一处理。这两种方案都是很实用的，两种方案都可行。在很长一段时间内，将是非 AI 产品与 AI 产品混用的状态。

**Q：公司之前公告过一些资本支出项目规划，请问公司建设这些项目的着眼点是什么？**

**A：**公司在 9 月 23 日披露了四个研发中心和两个生产基地的投资决策，投资总额超过 100 亿元，主要是在西安、武汉、成都、重庆、杭州，其中武汉计划建设一个研发基地和一个生产基地，在重庆的投资建设的是生产基地，其他都规划为研发基地。同时在 12 月 13 日公司还披露了在石家庄筹划建设科技园的项目。

这些项目是公司未来几年资本支出计划的一部分，主要利用西部、中部地区充裕的人才优势，较低的建设成本、员工较低的生活置业成本，推动公司持续发展。按照公司的中长期规划，在未来几年公司规模有望持续扩大，我们也需要在研发办公、生产场地方面有更多前瞻性投入。另外因为这些基地项目大约需要若干年的建设周期，公司的业务也在动态发展中，目前还没有完全确定科技园准确的具体用途，我们会根据业务发展情况灵活配置办公和生产场地的需求。

**Q：华为在安防行业最近有一些新举措，海康怎么看未来行业竞争态势？如何应对？**

**A：**关于华为做安防的话题是由来已久的。就海康来看，我们做到全球安防龙头的市场地位，300 多亿的营收规模，这是我们踏踏实实的一个个项目做出来的，而不是靠某一个大项目。海康订单的平均金额比较小，这是一个“捡豆子做豆腐的行业”，我们的产品种类非常多，没有出现过单一爆款产品，从行业到渠道，我们的客户分布也非常分散。踏实沉下去了解用户的需求，以解决用户需求作为我们产品研发和销售服务的重心，这是我们多年来积累的经验。接下来，我们仍然以这种方式去走近客户、用户，真正去了解他们的需求，解决他们的问题，以此来获得海康的价值。无论任何公司参与进来，我们都会秉持这种观念，我们关注的是用户，真正给予海康价值的也是用户而不是其他人。

	<p><b>Q: 萤石做个人家庭, 小米、360 也都推出了类似的产品, 那么我们在受众, 业务发展方面现在什么情况, 如何应对互联网公司的竞争?</b></p> <p><b>A: 这个话题我们在 2013-2014 年会觉得压力更大一些, 现在我们想明白了一个问题, 不管是互联网厂商也好, 还是别的其他市场参与者来竞争, 最终赢得竞争还是要靠产品本身有生命力, 要给客户创造价值, 解决客户需求。互联网的玩法或者是别的玩法并不重要, 玩法本身并不解决用户的问题, 这些花式花样万变不离其宗, 最终要让客户心甘情愿的来消费, 这才是商业的本质, 是所有企业最终要回归的地方。</b></p> <p>海康威视是做 To B 业务的, 做这种业务一般需要玩的花样比较少, 做萤石之后我们也是实实在在的去产品。如果有机会您可以看一下萤石的产品名录, 现在可能会看到一个不太一样的、产品线非常丰富的萤石。我们在家用监控的类别里应该是可以拿到整个电商渠道中销售第一的位置。包括在萤石云的用户数量上, 上半年时我们已经有了超过 2000 万的注册用户, 这是靠我们一步一步扎实的积累做起来的, 都不是能靠短期的某个玩法就能让它快速的成长。所以萤石还是踏实的做, 根据家用、中小商铺的用户需求, 设计、开发、制造以满足这类需求的产品。在这个过程中我们积累信誉, 保持与客户的良好互动, 我们会秉承这样的理念来做自己的业务。</p>
附件清单	无
日期	2017 年 12 月 29 日