

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：2018-02-05

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	复合资本 国泰君安 易方达基金 AMP Capital GNY Capital UOB Kay Hian Eastspring Sylebra HK NongHyup Bank Asset Management NH 证券 Korea Investment Daishin Asset Management KB Asset Management Midas Asset Management Must Asset Management 三星证券 Jarislowsky Fraser BNP Paribas Janus Henderson Investors	Howe Leng 杨墨、徐紫薇、吴卓雅 冯波、孙松、张坤、王义克、郭杰、林高榜、郑希、赵锴、亓辰、王元春、葛秋石、沈若雨、何激、李慧杰、叶曦、欧阳良琦 Simon Steele、David Naughtin Grace Cheng Julia Pan Nathan Yu 魏然 Cho Ho Suk OK JEON IL Kim Joo Kwang 金俊佑 李俊英 Yoo Chu Hyung Lee Jin An Chris Jung、曹龙铉、朴修贤 Elvin Cheung、Marc Novakoff Jimmy Yang John Teng、徐文伟
时间	2018年02月05日 - 2018年03月02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：我们了解到一些行业用户开始涉及萤石云的租用，比如波司登等，那么个人和行业租用萤石云的占比分别是多少？用户如何来支付？</p> <p>A：波司登是一个做羽绒服的品牌，在国内有数千家直营的门店。在零售业，波司登是一个很典型的客户，过去传统零售的玩法是按照直营门店巡店的方式做管理，一是效率低下，二是管理人员成本上的投入非常高。海康的方案是基于萤石云的平台，用 AI 摄像机帮助波司登打造基于智慧零售云的门店。</p> <p>这主要是借助海康威视的双目摄像机等产品，安装之后，可以远程巡店，可以打卡，可以查看包括门店现场服务员的状态和水平。通过这些设备做到高效日常管理，同时我们的双目摄像机可以帮助他统计客流量，帮助业主判断哪些产品受哪些年龄段的客户喜欢，这些是真正融入客户日常业务管理的，是非常有意义的事情。过去这些行业很传统，单就客流的统计和分析就是直营门店过去难以解决的问题，海康通过硬件和软件实现客流统计、客流分析，可以很容易且低成本的解决这些问题。让这些零售门店比较容易就能获取宏观的数据，这有助于传统零售行业转型。</p> <p>这样规模的客户在国内也还有不少，除了波司登，我们还有其他一些好的案例，包括在奥特莱斯，也包括一些房地产商正在和我们合作，做物业管理。因为成本方面的考虑，这些细分行业不大愿意单独建私有云，我们在萤石云的基础上可以比较容易的扩展出一个行业公有云，因为平台是现成的，做少量的定制开发就可以实现基于 APP 软件的直接管理，有门店单独的管理界面。对于这样的产品和服务，行业的细分客户非常喜欢。</p> <p>用户的支付分两类，门店中硬件的投入是一次性的，同时还涉及到后台云资源的租用，这部分是计时付费。硬件可能是海康威视的产品，也可能是萤石的设备，云业务都是由萤石来提供，计入创新业务的收入。</p> <p>Q：公司智慧存储业务发布了 SSD 硬盘，那么存储产品有没有在安防产品中使用，有的话占有多大的比例？在 To B 的领域，我们计划提高使用智慧存储产品的比例吗？</p> <p>A：目前公司是有使用，但是比例不高，公司也没有对外披露。因为安防的产品大多是专用产品，对稳定性、性价比的要求是高的。现在在渠道中先看到的 SSD，是因为海康本身在做</p>

	<p>经销渠道的产品，目前的渠道铺设是比较好的，下沉也比较深，消费级存储产品的销售比较立竿见影，消费者可以直接接触到。在 To B 的市场里反应要略微慢一点，这个过程也在进行中，目前没有能披露的数据。</p> <p>我们的智慧存储业务是以创新业务的方式来做的，60%由公司投资，40%由员工投资，这就涉及到与海康威视交易是有关联的。我们并没有把它理解为自己的产品，而是把智慧存储的产品与外界厂商的产品放到同等的水平，同台竞争的角度来看。要求智慧存储产品有竞争力，而且竞争可以胜出，才可以达到市场和我们的要求。</p> <p>Q: 贵司做的行业级无人机，对其他无人机厂商比如大疆，我们如何看待?</p> <p>A: 目前行业无人机的市场发展比较缓慢，之前在起步期有过一阵风潮，大风过后大家还是要静下心来找需求。用户为产品买单的本质是产品满足了他的需求，客户能够在应用的过程中找到产品带来的价值。</p> <p>整个行业市场目前对于行业级无人机没有成熟应用的习惯，现在要逐渐培养要在什么场合用无人机，因为这并不像消费级无人机那样买一台玩玩，满足一时的兴趣，兴趣淡了可以放在一边不管。对于行业市场来讲，购买的是一种工具和设备，如果这个设备价值又比较高的话，就不能允许闲置。现在无人机可实现的功能仍然在发展，市场处在逐步培育的阶段，要等待这个市场再成熟起来。</p> <p>Q:我们关注到公司发布了 2017 年业绩快报，对此公司有何评价?</p> <p>A: 公司在 2017 年度实现营业总收入 41,894,581,990.65 元，比上年同期增长 31.19%; 实现归属于上市公司股东的净利润 9,399,657,428.23 元，比上年同期增长 26.60%，公司的业绩持续保持稳健增长，符合 2017 年三季报的业绩预期。</p> <p>在 2017 年的基础上，公司将继续保持较高水平的研发投入，提升管理水平和运营效率，努力推进智能化业务的发展壮大，为未来的发展不断夯实基础。公司完整的财务报告将会在 4 月下旬发布，敬请关注。</p>
附件清单	无
日期	2018 年 03 月 02 日