

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：2018-06-11

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	信诚基金 光大保德信 华富基金 喜马拉雅 广发证券 Abu Dhabi Investment Authority Ruffer LLP 内藤证券 日之出证券 大成基金 中睿合银 郑州银行 国元证券 江苏汇鸿 上海久事 国元保险 太平资产 创金合信 大成基金 长城证券 圆信永丰基金 东证融汇资管 华安证券	刘锐 陈蒙 陈奇 戴维 王昭光 Bhavin Shah Othmane Rachedi、Mary McBain、李之然 长野浩二、桐山伸人、瀬古拓也、竹迫一彦、中村贵弘、渡部智也、郑晓蕾 田中武司、小山利章、中村慎之介、小林典树、太田黒和彦、中泽伊织、三木章平、西垣るみ、川岛达也 前濱孝、高桥启太、山中大介、香月友里、安德拓郎 有吉辉幸、安部百纪、小野元大、松尾敦志、新井大辅 郑少芳 陈诚、叶笑坤 李钊 王勤 张文华 钟连军、王江 刘伟 王振州 陈龙 张家旺 彭宇辉 浦宇佳 陈远军 姜涛

<p>上海国际资管 浙商财产保险 财通证券 国寿财险 长江养老 申万宏源 华夏养老资管</p> <p>Walter Scott & Partners Limited</p> <p>FountainCap</p> <p>KeyBanc Capital Markets</p> <p>海通证券 三星证券 ABL Global 韩华资管 融通基金 未来资产 鲍尔太平 灰石投资</p> <p>Fidelity Institutional Asset Management Harding, Loevner Management Vontobel Robeco Institutional Asset Management Nan Shan Life Insurance Korea Investment Corporation Pictet Asset Management Australian Super Newton Investment Marathon Asset Management Brightway Asset Management Pleiad Advisors Value Partners Bernstein Research</p> <p>Thornburg Investment Management</p> <p>Cadence Investment Partners</p> <p>中信证券</p>	<p>张怡皓 宫圣钧 郭琦 李郁璞、赵迎琳 王欣丰 刘洋 朱易昭、张后奇</p> <p>Des Armstrong、Ashley-Jane Kitchen</p> <p>Daniel Wu</p> <p>Michael Lin、John Vinh</p> <p>王海涛、成佳雯 金善明 权德文 高正姬 陈顺 李寅求 张子钊 陈润恒</p> <p>Fei Chen Jingyi Li Chul Chang、Maggie Chau Marco van Lent Thomas Ho David Chung Qin Zhang Alexander Whight Amy Leung Ian Deacon Stephen Yang Nobuyuki Egashira Flora Lo、Kathy Zhang Jay Huang 、Dennis Cheng、Kenji Chung、Kate Xiao、Alice Choi</p> <p>Di Zhou、William Fries</p> <p>樊赟</p> <p>胡叶倩文</p>
--	---

时间	2018年06月11日 - 2018年06月22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	高级副总经理、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：一些偏商业的客户，例如金融、学校等，对AI产品和方案的接受度如何？</p> <p>A：在很多时候，客户的通过视频实现管理的诉求一直都是有的，只是过去没有办法通过计算机的方式或者人工智能的方式来实现，而是通过人工管理来完成，例如校园管理，过去都是靠人来实现的。现在通过AI系统来做会更加高效，我们认为通过AI系统来完成这是未来的大趋势。</p> <p>短时间内，校园的接受度有多少，类似的数据也不太好获取，校园在接受新方案时，也会同步考量解决问题的成本，如果说管理上的弊端不是特别明显，靠原有的人工方式也是能够应付，可能不一定在现阶段就上AI系统。但如果弊端比较突出，例如场景中问题很多，但是保安不够，管理的复杂度太高导致出错率比较高，客户可能更愿意使用AI系统。接受度背后的因素比较多。会有一批人是走在最前沿的，愿意吃螃蟹进行试用、接受创新的，也有大量的人会看看再说，看别的校园是不是用了，用得好再决定自己是否投入。</p> <p>Q：公司怎么看天网工程等项目市场的发展？</p> <p>A：各地对这类项目的叫法不同，例如天网工程、平安城市等，这些项目在不断的实施和升级，各期的项目在技术上是不断迭代的，由于产品本身有生命周期，需求也在不断变化，在过去的十年中，命案的发生率下降了三分之二，双抢在过去的十年中下降了95%。这都是天网计划、平安城市等项目产生的效果。现在对于社会的综合治理的需求持续提高，因此在这两年中更多出现的雪亮工程是此前项目的升级版。中国接下来会出现一大批超大型城市，未来超过3000万人口的城市有许多个，会有6-7亿人口生活在这些城市中，城市的管理会面临很大挑战，因此视频相关的技术和形态会持续迭代。</p> <p>从另一个角度看，中国的命案发生率在全球范围看是最低的国家之一，大约是不到百万分之8.1，但我们警察的配置在全球的比例较低，13亿多人口配备不到200万人的警察，和美国总体警察人数差不多，因此中国的社会治理对技术手段的需求更为踊跃，中国政府对社会治安</p>

也更勇于担当，建设力度更大。

Q：能否介绍一个 AI Cloud 业务的进展，通过边域云三层的结构，公司希望达到怎样的效果？

A：AI 在过去两年中发展很快，应用在很多场景中，安防上应用的重点主要在人车识别上，在其他应用领域中，例如读码、缺陷检测等碎片化应用也很多。在 AI 的应用方式上各公司理念不同，例如阿里的城市大脑希望实现集中控制，华为提出一云一平台的概念，海康提出的是 AI Cloud，我们认为基于物联网产业的发展，应该是边、域、云三级架构，认为对于人工智能的感知和认知是在不同层级上的。感知在边缘节点和边缘域完成，认知在边缘域或云中心完成，数据并非都汇聚到大脑里面去，而是要按需汇聚。否则，大集中的代价太大，应用上也没有必要。海康所有架构的提出都源于应用的需求，在边缘节点、边缘域、云中心上有各自的应用，这是我们对于物联网产业发展的理解。市场的发展需要时间来检验，我们认为 AI Cloud 是符合产业发展的。

Q：未来萤石和萤石云存储的销售模式和比例趋势如何？

A：现在不太容易展望，对投资者来说，希望延续性收入越高越好，一次性产品的收入，对于投资者来说，总觉得没有后续，好像不太有延续性，但是对于企业做业务来说，一次性的买卖有一次性买卖好处，延续性收入也有延续性管理上的困难，各方面的优劣都是有的。对于海康来说，如果这个市场、这个客户/用户，更需要的是一次性的产品，那么公司现在做一次性的产品；如果未来这个市场发生变化，主流的用户都习惯于通过按月支付这种方法来购买服务，那么公司也会相应的变化和调整。

当然一种好的商业模式，可能会助推用户消费习惯的改变，目前在视频应用市场，暂时还没找到一个特别好的商业模式，能够让用户完全接受，不买硬件直接买服务，包括对服务的安全性，包括数据存储的易用性、安全性、持久性，可能都不太满意。所以现在前期做的比较好的就是简单的云存储，另外有一些零售的商业客户，他们租用萤石云通道服务，来实现网上考勤、远程管理、实时查看等等，未来可能商业零售的部分会进一步打开，但现在都不太好说我们一定会做到一个怎样的比例。

附件清单	无
日期	2018年06月22日