

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：2019-1-11

<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>	Temasek Fullerton  永丰金证 國壽投信 國泰投信 群益投信 保德信投信 富蘭克林投信 復華投信  Baron Capital  Stewart Investors  APS Asset Management  兴业证券自营  Blue Pool Capital Eastspring Investment Fubon Life Insurance GIC Ginkgo Global Limited Greenwood Asset Management Mirae Asset Management New Silk Road Investment 国家外汇管理局  Union Hart Advisors UBS Wealth Management UG Investment	杨泽平  张银成、李益收 洪勇凱 許閔翔 謝天翎 許智洋 揚子江、吳昱聰 顏毓靜  白舒扬  Sashi Reddy、Chris Grey 、Jack Nelson  Hiromitsu Kawakita、Deborah Yeo  熊彬正  Sef Chin Xiaohua XU Lothar Lu Tat Cheng TOO Jiong HUANG Hao YE Ashley Hsu Yunhan ZHU 姜驥、谢天、牛宝顺 Felicia GO、Anastasia Cynthia Kosasih Victor Lai Tim Li

	UBS AG  UBS Securities  中金资本  Skagen CICC-Shanghai  Avanda  Temasek 淡马锡  Columbia Threadneedle Investments	Bill Lu、Alice Chen Jimmy Yu、Wendy Zhang、Jimmy Zheng、 Larry Cui  黄俊瑶、袁路斯  Fredrik Bjelland Anlin Wu Hon Wei Fa、Loh Yuan Long、Richard Chan Timothy HUE PY  徐进
<b>时间</b>	2019年1月1日-2019年1月11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 黄方红女士，投资者关系总监 蔡清源  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: 18年的三季度销售费用下来比较多，海康是不是开始采用一个比较保守的财务政策，想问下海康目前的财务政策是一个短期的政策，还是未来两三年都会逐渐进行一个财务的收缩？</b></p> <p>A: 从策略方面来讲，海康前面三年是一个大的投入期，从费用的角度来说，海康的投入主要是在人上，人员开支占到了我们整个费用开支的大部分。这样的投入就意味着，为未来发展打下了一个比较好的基础。我们连续投入三年，公司的人员规模也达到了三万人以上了，在国内也算是中型公司了。现在我们的策略是考虑在持续三年的大投入之后，如何去夯实我们的资源，否则这些资源都浮在面上，利用效率是比较低的，包括我们人员结构的调整，也需要做很多优化。今年宏观经济也不是特别乐观，所以这两者综合在一起考虑，一方面本身就要做控制资源投入的增长过快，另一方面，考虑到宏观的一些影响我们的经营操作会更保守。所以目前能看到的，三季度已经能体现出来费用率同比的小幅下降，也一定程度上可以缓解投资者对于海康费用增长较快的担忧。关于未来两三年的策略，现在还不太好马上就说一定是这样一个单一走向的策略，公司还是会考量接下来宏观的情况、业务发展的情况以及公司战略投入的规划，综合各方面来动态的确定策略，大方向上我们可能还是会考虑控制费用增长的速度，谢谢。</p> <p><b>Q: 未来2-3年国内和海外收入的比重大约会怎样？</b></p> <p>A: 现在来看，国内和海外的比重在未来的2-3年里，可能还是会维持在现在这个比例；当</p>	

然从我们内心而言，我们还是希望海外的比重更高一些。

**Q: 对于美国对于我们 25%的产品加收 10%的关税，这 25%如何定义？**

A: 这 25%之中，有一部分是模拟摄像机，还有一部分是带 SD 卡的 IP 摄像机，加在一起占美国销售收入的 25%。

**Q: 雪亮工程的单体项目规模变大，在对海康有利的同时，是否也会对华为有利？**

A: 雪亮工程规模变大，不过整体需求未减少，且由于项目变大，单独项目是否中标对营收的影响也变大。项目颗粒度变大，赢者通吃，比较难讲对谁更好。华为的产品线更多的是在云端、中心端，有存储、服务器、网络交换等产品，他们面临的竞争更多是来自曙光、浪潮、新华三，也包括戴尔、惠普、IBM，从这个角度看，大家的对标公司不太一样。在前端产品和视频应用方面，华为也有其局限性。

**Q: 请问产品的更新周期一般是怎样的？**

A: 前后端的产品更新是一个彼此兼容的问题，后端的新产品版本一般都可以兼容历史上的各版本前端产品，而旧的后端产品去支持未来的前端产品确实有一定难度，版本升级能够解决部分问题，但无法完全解决。

从厂家角度，产品的更新周期从发布到退出一般是 3 年。但是从立项到开发到推出，一般也要 1 年的时间，有一些会达到 1 年半，少数产品从原型打造到发布需要 5 年时间，比如我们的“黑光”系列摄像机。视频综合平台从想法诞生到推出也花了 4 年时间。谢谢。

从用户使用角度，产品更新周期一般是 5 年。

附件清单

无

日期

2019 年 1 月 11 日