

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：2019-3-1

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	<table border="0"> <tr> <td style="vertical-align: top;"> 国泰人寿 富邦投信 元大投信 台新投信 国泰投信 野村投信 元大人寿 富兰克林 永丰投信 凯基证券 Shelter Haven Capital 碧云资产 开域资本 NCC Ostrum Barings Lazard Altrinsic Ellerston Baron Lightstreet CIMB/Principal CLSA NY 景林资产 中金公司 </td> <td style="vertical-align: top;"> 蔡士弘 郭德齐 董士兴 吕大伟 刘峻廷 朱继元 王庆鸿 游金智 林依蓉 王允中 Mike Yuan 柯伟 陈鹏宇、刘冀 Lena JACQUELIN Salinas Zhang、Nicolas Lai Robert Horton Glenn Cunningham Fredy Hoh Shuyang Bai Bryan Hsu Eu Jin Sim Peter Vogel 高云程、金美桥、蒋彤、徐伟 黄乐平 </td> </tr> </table>	国泰人寿 富邦投信 元大投信 台新投信 国泰投信 野村投信 元大人寿 富兰克林 永丰投信 凯基证券 Shelter Haven Capital 碧云资产 开域资本 NCC Ostrum Barings Lazard Altrinsic Ellerston Baron Lightstreet CIMB/Principal CLSA NY 景林资产 中金公司	蔡士弘 郭德齐 董士兴 吕大伟 刘峻廷 朱继元 王庆鸿 游金智 林依蓉 王允中 Mike Yuan 柯伟 陈鹏宇、刘冀 Lena JACQUELIN Salinas Zhang、Nicolas Lai Robert Horton Glenn Cunningham Fredy Hoh Shuyang Bai Bryan Hsu Eu Jin Sim Peter Vogel 高云程、金美桥、蒋彤、徐伟 黄乐平
国泰人寿 富邦投信 元大投信 台新投信 国泰投信 野村投信 元大人寿 富兰克林 永丰投信 凯基证券 Shelter Haven Capital 碧云资产 开域资本 NCC Ostrum Barings Lazard Altrinsic Ellerston Baron Lightstreet CIMB/Principal CLSA NY 景林资产 中金公司	蔡士弘 郭德齐 董士兴 吕大伟 刘峻廷 朱继元 王庆鸿 游金智 林依蓉 王允中 Mike Yuan 柯伟 陈鹏宇、刘冀 Lena JACQUELIN Salinas Zhang、Nicolas Lai Robert Horton Glenn Cunningham Fredy Hoh Shuyang Bai Bryan Hsu Eu Jin Sim Peter Vogel 高云程、金美桥、蒋彤、徐伟 黄乐平		

	CCB International Mitsubishi UFJ Kokusai asset management Indus Capital Advisors (HK) Ltd. Indus Capital Partners LLC Seafarer Capital 淡水泉	Ronnie Ho、邱琳 Tony Lau Eric Koo Gill Yin Inbok Song 裘满磊
时间	2019年2月15日-2019年3月1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 黄方红女士，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: 公司新一期限制性股票员工解锁的条件是保持每年 20%以上的销售额增长，怎么看未来两三年公司的增长率，是否有信心达到 20%以上的增长？</p> <p>A: 我们现在的股权激励是按照未来四年的复合增长率达到 20%这样一个指标来设计的。宏观经济上有大年小年，企业经营上也有周期性，我们现在还是按这样的目标在做。原来在设定目标的时候，我们内部设定的业绩目标比这个更高一些，但是现在整体的环境的确不太好，我们自身需要改进提升的方面也比较多，所以我们以 20%做为目标。股权激励这方面没有调整变化。</p> <p>Q: 创新业务目前的发展是否符合公司的预期，创业业务公司未来目标在哪里？以及目前发展的现状。</p> <p>A: 创新业务的增长总是会面临一些挑战的，不是说一直都会很顺利。过去几年因为基数比较小在快速增长，我们也相信未来几年创新业务增长也都会非常不错。如果目前的成长有问题了，说明我们创新业务选择方向出错了。我们对创新业务充满信心。</p> <p>Q: 大企业订单的金额越来越大，这个对我们公司来讲是正面的，能不能跟我们多分享一下这方面的情况。</p>	

	<p>A: 在大企业这边确实会存在项目颗粒在变大的情况，就是需求集中上升到公司总部或者是说中心，统一做需求的确定和品牌的入围，这是目前能够看到一个比较明显的趋势。在总部入围的这个过程当中，有些相对中低端的品牌，或者竞争力没那么强的企业比较难入围的情况确实会存在。这对于海康来说其实是一个积极影响，因为海康在各方面的综合竞争能力还是比较强的。</p> <p>Q: 随着政府、企业项目颗粒化变大，我们未来是否会更注重工程施工类的增长？</p> <p>A: 工程项目不是海康威视的目标，不会通过做工程项目来增加自己的收入，这不是海康的定位，海康的定位还是产品和方案的提供商。</p> <p>Q: 智能家具的销售策略和战略重心如何考虑？在业务拓展中遇到哪些挑战？</p> <p>A: 智能家居有很多年了，多年来关于智能家居的定义在不断演变。海康的“萤石”品牌就是为智能家居而打造的。过去几年中，经过辛苦的开拓，去年已经超过 10 亿的收入，今年也保持着不错的增长。我们做的产品种类有限，比较聚焦。同时也很谨慎地开拓这个市场。</p>
附件清单	无
日期	2019 年 3 月 1 日