

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：2019-3-19

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	日本第一生命保险 Fidelity (FIL) Axiom BlackRock 統一投顧 富兰克林 三商美邦 元大投信 國泰投信 凱基投信 Mellon Investments 大和证券 南方基金 广发证券 高盛证券 Buena Vista. CLSA HK 易方达基金 国海富兰克林基金 西部证券自营 Kylin	周欢、谷课长 Raymond Ma、Polly Kwan、盛楠、Lynda Zhou Andrew jacobson Douglas McNeely、Bin Ji、Yueshan Zhao 林贇志 Leon 葉貴榕 張聖鴻 林秀璘 吳志文 Justin Sumner Michael Denning 茅炜、罗安安、应帅、黄春逢、卢玉珊、孙鲁闽 王昭光、钱砾 Allen Chang、Christina Huang Jeff Liu、Robert Rosner Karen Eng、Nicolas Baratte、Marley Ngan、 Silvia Feng、Alex Lin 王元春 陈郑宇 杜威 Yifan Xu、Ji Zhang

	Alliance Bernstein Capital World Investors Fidelity Management & Research (FMR)	NaVeen 孙莲 Rahul Desai、Ivan Xie、Xiaoting Zhao
时间	2019年3月4日-2019年3月19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：在周期性和长期增长性的平衡中，公司是不是已经看到了长期增长的可能性。比如说生态系统的开展，以及公司在做服务层，那我们是不是可以这样理解，我们再花个一两年做好之后，客户对我们服务的黏性就会变得更高？也就是说，以前公司是比较偏向于在每一个案子上面去跟同业去做一个较量，那么以后就在这上面会增加服务或者一个生态系统，从而让客户更依赖公司。谢谢。</p> <p>A：从结论上讲，我赞同您的观点。但是未来收入是来自于服务还是会依然像现在一样，比较依赖于硬件的交易，这个现在还不太好下判断。但是从服务提供和服务增加用户粘性的这个角度来说，这个观点是成立的。目前来看，整个中国的市场，卖服务并且能把业务做大的产业并不太多，然后像视频监控这个产业未来会走到哪里去也不确定。我们看清楚了我们未来要做厚这个服务层，至于从用户接受的层面来讲，未来是服务收费还是服务加硬件都能够承载收入的实现，现在可能还看得不那么清楚，走一步看一步，公司顺势而为。但是，做服务一定会增加用户粘性，因为我们对用户的需求和需要解决的问题肯定理解地更深刻了。</p> <p>Q：解决方案的生态对第三方开放以后，对整体的财务和业务上有什么影响？</p> <p>A：生态的开放在推进过程中，最大的一部分是要海康自己完成转型，从过去以产品为主，到解决方案，到未来更系统化的方案转型，我们要有更深刻的理解。以系统为中心，这是理念的变化，需要公司不断的推进。</p> <p>我们可以分享一些关于开放 AI 平台的信息，依托于萤石云平台，我们可以为许多中小客户、用户提供在线的 AI 服务，包括智能分析、算法训练、数据挖掘、数据共享等等。有了这个入口，</p>	

行业中的小伙伴可以利用我们的平台实施 AI 的应用。我们希望未来海康在硬件层、软件层、服务层、应用层更加完善，我们将服务层做厚，将云的能力和 AI 能力结合，在应用层吸引更多的合作伙伴，一起构建生态。

Q：有一些非传统的安防市场正在兴起，比如俄罗斯、东南亚。从 IHS 提供的行业数据看，传统的安防市场主要由发达国家的需求驱动，向未来看，如何判断各个地区的情况从而确定各个地区的投入？

A：海外市场确实有比较多的变化产生。从结果来看，中国市场的增长速度超过了我们十年前的想象。一方面是市场有需求存在，另一方面市场中的公司持续投入推动了这个产业的发展。所以现在全球的市场可能有一半增量来自中国，并不仅因为中国的市场特殊，而是中国的玩家做大了这个市场。就像台湾的牛肉面做得好，抢占了小笼包和米饭的市场。

比如印度，十年前我们判断印度是未来的中国。看到中国的“平安城市”做得很成功，印度从几年前开始提出平安城市，近年开始落地，印度有很多社会的问题需要这类工具来加强治理。印度也有很多需求需要我们去定制，比如珠宝行业，它的生产、加工的管理需要相机有特别的定制，所以需要我们有单独的投入。

印尼的市场，我判断未来十年会增长十倍，印尼拥有两亿三千万人口，未来的增长应该会非常快。

在俄罗斯我们可以看到，硬件制造的生态几乎不存在，但是软件方面非常强，比如 AI 用于人脸识别方面，俄罗斯的技术发展和中国一样活跃，当地工程商、集成商运作大项目的能力很强，能应对复杂的项目挑战。

公司的投入希望把行业的蛋糕做大，把那些不知道如何应用的，没有被充分开拓的市场更好地激发起来，用视频的手段去解决更多的问题，所以这些市场都是值得我们投入的。2013 年我们的沙特的收入是 80 万美元，2016 年是 1800 万美元，我们愿意培育市场，让行业跟我们一起成长起来。这样做，有意义也有价值。

Q：关于上游芯片，龚总投资了富瀚微，我们自己的资金也在做投资，中电海康的基金也投了一些相关的项目，公司在这方面的布局的思路是怎样的？

A：关于上游芯片这方面，海康定位还是自己不做芯片，跟伙伴进行合作。由于中兴通讯的事件，大家对芯片问题特别关注，我们作为企业经营者，还是要非常理性和冷静，不能那么冲动。

	<p>龚先生投了富瀚微，中电海康投了 MRAM，海康威视自己作为投资方也投资了联芸科技。但是，芯片种类型号太多，产业链非常复杂，公司的产品线、产品型号种类也非常多，自己去做芯片的话，也只能做一点点，解决不了我们的主要问题，这个产业是一个生态，我们更愿意和伙伴进行合作，让我们和伙伴的关系更加密切，彼此之间建立更好的信任。</p>
附件清单	无
日期	2019 年 3 月 19 日