

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：2019-6-3

<p>投资者关系 活动类别</p>	<p> <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（_____） </p>	
<p>参与单位名称 及人员姓名</p>	<p> Alliance Bernstein Swedbank Robur C Worldwide Asset Management Soren Nemec CICC UK Coronation 日本生命保险相互会社 岡三証券 卓高投资管理 Dragon Investment Management 泰康资产 毅恒资本 JointAsset SearchMChina KB Asset Management Hanwha Asset Management DB Asset Management KDB(Korea Development Bank) Mirae Asset Securities Mirae Asset Asset Management HI Asset Management NH Securities KB Securities </p>	<p> Naveen Jayasundaram Veronica Yu Allan Christensen、Mogens Akselsen Jyske Invest William Wang Chenghuan Deng 藤原尚樹部長、川口大輔課長 西胤智参事 王龙翔 William Wang 管镠 Jonathan Guo Ethan Xie 吴圣进、Sung, Hwan Tae 张智星、张根佑 Kyle Kim Jueun Lee Dahye Kim Mijo Kim Jaejun Lee Myungjun Kim Dongwoo Kwon Joshua Sim Junho Jang </p>

	<p>國泰投信 東騰創新 寶佳機構 元大台灣 元大證券</p> <p>泰康資產 HK</p> <p>Resona Bank HK MIZHO</p> <p>淡馬錫</p> <p>Light Street</p> <p>AGCM</p>	<p>黃玉枝 王安亞 詹俊南 林婷妘 張亞文</p> <p>魯悅 Olivia</p> <p>Teruki Hanashiro Song Xiu Kui</p> <p>Uwe Krueger、Shen Ye、Chew Wee Kee、Kevin Li、Rita Cao</p> <p>袁侃</p> <p>Annie Chen、Gustav Rhenman</p>
時間	2019年5月20日-2019年6月3日	
地點	公司總部會議室（包括電話會議）	
上市公司接待人員姓名	高級副總經理、董事會秘書 黃方紅女士，投資者關係總監 蔡清源 投資者關係經理 曹靜文	
投資者關係活動主要內容介紹	<p>Q: 海外市場 18 年增速 16% 為歷史低點，請問今年一季度和上半年的訂單狀況？請問今年重點拓展的領域或者機會主要在哪裡？</p> <p>A: 海外市場略低，也是因為近兩年海外市場不太平，北美和歐洲是我們最大的兩個區域，美國的情況去年是負增長，全球市場受各個國家和地區匯率及國內政治情況的影響。整體而言，海外的模式和進展對新技術接收的程度、對政府投入的情況，不同國家均不一樣，所以還是“一國一策”。</p> <p>相對而言，中國政府會更進取一些，在基礎建設上的投入會更大，海外發達國家則是保持相對平穩的節奏和推進力度。其他新興市場的投入會激進一些，但市場容量相對較小，對增速貢獻沒有那麼大。目前看到的趨勢是，有非常多的國家認可“平安城市”的概念，如東南亞的國家，包括新加坡、印度、泰國等都在陸續推進“平安城市”。</p> <p>西方一般更注重個人自由、隱私，而東方更注重安全，所以會存在各個地區、國家間文化的差異以及對安全的認可程度不一。海外的國家和地區重點還是在於安防市場，部分行業市場有突</p>	

破，例如在交通行业。

Q: 去年下半年开始注重现金流的部分，渠道、经营模式有所调整，19 年海康针对这块还是比较谨慎，是否会扩大销售，恢复之前失去的市场？策略上面今年有什么变化？

A: 关于全年策略，针对不同用户、客户和市场，我们的策略会有些不一样。针对行业市场，目前海康业务架构调整已经调整到位，为了进一步开拓智能应用的碎片化市场，行业解决方案、AI 开放平台、软件平台等在 2018 年已经有了比较大的进展，2019 年将进入落地阶段。针对渠道市场，目前渠道的中小企业恢复情况还是会看到一些压力，有滞后的效应，可能会延迟一些，一旦行业市场起来，渠道市场也会随之变好。我们渠道库存水平不高，为渠道市场的增长保存了一定战斗力。总体来看公司 2018 年的策略是做的比较好的，2019 年重在落地执行，要在市场上要见到更多的智能应用订单和业绩产出，这是我们内心的诉求。

回到内部管理上来说，公司人员规模已有 3 万多人，这三年时间快速增加了 2 万名左右员工，内部存在一个夯实基础的过程，今年的内部策略是着重在提升人均效能。

Q: 毛利率开始稳定，今年是否尽量保持毛利率稳定性，不会失去这个竞争力？

A: 目前来看毛利率连续两三年的情况比较稳定，大致在 43%、44%左右，从 2015 年的一个快速的下降完成了快速提升并保持稳定的过程，目前对毛利率保持在 40%以上的预期。以毛利率来看竞争的情况不是太好说，毛利率是一个整体毛利率的概念，收入是个大池子，产品结构调整会影响整体毛利率的水平。考虑到行业的业务还不错，加上 AI 产品等战略性产品销售收入增长不错，对毛利率的稳定有积极的影响，我们对稳定毛利率还是有信心的。

Q: 2018 年的机器人业务第一次盈利，投资人对这块业务的期待比较高，未来是会希望逐渐加大盈利规模，还是继续保持高投入？

A: 萤石与机器人业务目前都已经盈利，但是公司认为现阶段盈利并不是最重要的，还是要更扎实的打好基础。海康的经营理念之一是厚积薄发，想要让“发”有力量，必须有比较长的积淀过程，如果太早发力，就容易后继无力。创新业务并没有加大融资的诉求，追求的是把业务做好，把目标定在更长期的视角下，所以短期的盈利并不是那么重要，不是最重要的诉求。当然盈利是商业成功的证明，会给团队带来激励，但是从股东的角度来说，我们等得起。

附件清单	无
日期	2019年6月3日