

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：2019-11-01

|                 |                                                                                                                                                                                                                                                                            |                                                                                                                                                                                                                                                                                     |
|-----------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 投资者关系<br>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<br><input type="checkbox"/> 媒体采访 <input type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 新闻发布会<br><input type="checkbox"/> 路演活动 <input type="checkbox"/> 其他（_____） |                                                                                                                                                                                                                                                                                     |
| 参与单位名称<br>及人员姓名 | 泰国央行<br>博时基金<br>CLSA<br>Jennison Associates<br>国泰基金<br>信诚基金<br>寻常投资<br>国寿养老<br>华宝基金<br>国海富兰克林<br>博道基金<br>毅木资产<br>富安达基金<br>君和资本<br>华宝基金<br>信诚基金<br>国泰基金<br>阳光资产<br>易鑫安资产                                                                                                    | Mathee Supapongse、Bunnaree Punnarach、<br>Supat Ampaitanakorn、Pranee Sutthasri、<br>Wisa Kitichaiwat、Teerapap Pangsapa<br>王德英、金晟哲、黄继晨、Helen<br>Marley Ngan<br>Rohit Pandey<br>于腾达<br>刘锐<br>杜凡<br>颜世琳<br>高小强<br>陈郑宇<br>袁争光<br>姜月、祝俭<br>钱栋彪<br>王瑞思<br>高小强<br>王睿<br>杜沛、于腾达<br>颜世琳<br>刘林轩 |
| 时间              | 2019 年 10 月 21 日-2019 年 11 月 1 日                                                                                                                                                                                                                                           |                                                                                                                                                                                                                                                                                     |
| 地点              | 公司总部会议室（包括电话会议）                                                                                                                                                                                                                                                            |                                                                                                                                                                                                                                                                                     |
| 上市公司接待<br>人员姓名  | 高级副总经理、董事会秘书 黄方红女士，投资者关系总监 蔡清源<br>投资者关系经理 曹静文                                                                                                                                                                                                                              |                                                                                                                                                                                                                                                                                     |

|                                |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                         |
|--------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <p>投资者关系<br/>活动主要内容<br/>介绍</p> | <p><b>Q: 非常高兴得知美国制裁对供应链影响不大, 是不是可以分享一下, 哪类客户或哪个特定区域的客户会有影响? 比如, 是否北美客户采购会犹豫; 是否中国客户没有影响? 美国的销售会下降到什么程度, 或者说什么时候对我们的负面影响会慢慢消退?</b></p> <p><b>A:</b> 客户这个层面, 我们需要换位思考。纳入实体清单这件事情, 对于全球的客户来说, 也都没有经验。我们自己是学习走在前面的中兴和华为, 供应链方面相对能参照、学习的多一些; 解决客户的困惑方面, 不同的行业、客户的差异非常大。通讯行业的客户比较集中; 而安防的客户特别的分散, 我们需要大量的时间向客户解释实体清单是怎么一回事, 影不影响客户跟我们之间的合作。</p> <p>过去一段时间我们在这方面进行了大量的沟通, 通过沟通也打消了很多客户的疑虑, 因为他们对实体清单不了解, 他们以为的制裁, 是不是连合作都不行了? 但实际不是。其次, 在这个过程中, 我们可能会损失掉一些客户和项目。几年前有个媒体的报道, 让我们错失了一个国外比较大的机场项目, 因为这个项目当时正好在关键的沟通环节; 曾经的“安全门”事件, 让我们失掉了一个全球连锁超市的订单。而现在实体清单的影响更大, 所以在这个过程中, 尤其在沟通的阶段(可能事后看, 其实没什么), 客户可能会先做其他的采购, 把我们留在后面。我们会错失一些商业机会, 但目前还不好评估这方面的影响有多大。</p> <p>目前我们全球销售都在努力消减负面影响。目前我们将真实的状态跟投资者做交流, 但很难给出量化的指标。长期来看影响不大, 因为海康的核心竞争力没有削减, 海康对客户的服务态度、产品的性价比、核心的研发能力没有受到影响。相信通过一段时间的努力, 大家都能够理解我们。</p> <p>关于美国市场, 确实给不出预期。希望中美贸易谈判能够有一个比较好的结果, 两国之间有一个比较好的贸易协定, 相对来说落在中国企业身上的压力会减少一些, 否则在经济领域首当其冲的就是有国际业务的中国企业。</p> <p><b>Q: 现在看来我们对于 Q4 包括明年实体清单对我们造成的影响有没有一个量化的衡量? 包括我们在给出全年的业绩指引区间的时候, 对于实体清单这个影响公司是怎么样考量的?</b></p> <p><b>A:</b> 由于全球化分工, 按照美国出口管制的规则, 大部分美国身份的供应商所供应的物料不完全是百分百美国原产。所以在计量美国原产这个概念上面有一个很大</p> |
|--------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|

的讨论和判断空间，给这些厂商一定的时间，他们就可以把自己的产品情况梳理清楚，恢复供货是符合管制要求的。

关于业绩预期，我们现在只给出了全年的净利润的区间，这个做法也符合海康一贯的关于业绩指引的惯例。收入预期方面公司暂时没有给预期，原因也比较简单，毕竟美国实体清单的限制对绝大部分企业来说都是一件很大的事，我们很难短时间把这件事完全消化，我们需要时间来跟供应商以及客户做持续的交流。一方面，持续供应可以给客户信心，信任海康可以持续稳定地提供优质的产品。另一方面是客户的心理层面，公司被美国加入实体清单，会有一些客户采取观望的态度，想看一下中国企业被制裁了会怎么样，等看清了之后再继续做生意。如果真的出现客户要替换掉我们产品的情况也需要有一个周期。所以制裁对市场的影响我们还在观察的阶段，目前还很难下定论进行量化。

影响在四季度会比较直接，如果未来的半年到一年时间海康能平稳的度过，我相信海康会上到一个新的高度，谢谢。

**Q: 能否请具体阐述一下四季度包括明年 PBG 回暖的具体动力在哪里？还有就是关于股权激励之前黄总有提到指标可能会延迟或者下调，不知道目前管理层对这个有没有更明确的结论可以分享？**

A: 从去年下半年到今年上半年受整个宏观经济下行的影响，各方面的需求都比较压抑，相信大家各个行业的体会都会比较一致。总体来说产业有一些周期性的波动都是比较正常的，下滑之后都还会有一个缓慢上升的过程。另外一方面，海康过去一年在物信融合、城市公共服务的领域做了一些基础工作。我们以 AI CLOUD 为核心的技术框架，为城市搭建统一的智能化感知网络。通过我们的努力，过去一些概念规划可以落到实地，我们的产品、系统平台、解决方案方面的准备也都成熟起来。所以一方面是宏观经济企稳，政府需求重启，另一方面是海康威视的准备工作做得比较充分，两者结合起来对我们 PBG 业务需求拉动是有帮助的。

关于激励目标的问题，我上次在专题电话会中有提到，目前暂时没有更进一步的信息可以交流。这方面有很多规则需要遵循，我们是国有控股企业，我们要跟国有大股东、国资委进行沟通，未来成熟的时候，我们会通过董事会、股东大会进行讨论审批，所以现在暂时很难得出一个结论。关于激励目标大家可能会比较关心业绩

|      |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                |
|------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|      | <p>能不能达成，激励兑现的业绩指标会不会往下调整，这个可能性现在是不排除的。</p> <p><b>Q：公司现在对于智能化以及创新业务这一块有一个怎样的发展预期，同时我看到公司披露了参股设立基金的公告，去布局上下游的一些产业，方便在这些方面做些指导吗？</b></p> <p>A：关于智能化，2015 年底开始，海康率先推出结构化服务器产品，我们在云边融合、AI Cloud 有比较多的产品和技术储备，这些产品跟当前的智能化大趋势是非常吻合的。最近这一年，我们继续提出物信融合，我们已经把整个智能化物联网框架都梳理的很清楚，关于对产品技术的要求、未来的发展趋势以及业务的发展空间，我们看得很明白，在 2018 年年度报告中也做了详细充分的阐述。</p> <p>关于创新业务，创新业务并不完全等同于智能化，海康以自身的技术储备为基础，投向了安防领域之外的产业，例如工业自动化、汽车电子以及智能家居领域。我们预期这些领域未来都会有比较大的发展空间，同时他们在底层技术上有共通之处，可以发挥出海康的技术储备以及行业优势。大家也可以看到我们创新业务的发展还是比较快的，可以说海康找到了自己的发展节奏和信心。</p> <p>最后，关于产业基金，对于这个产业基金我们自己也非常期待，跟国有股东和各个方面都谈了很多次，现在能够落地，对海康未来布局上下游的产业是一个很好的投资渠道和工具。</p> |
| 附件清单 | 无                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                              |
| 日期   | 2019 年 11 月 1 日                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                |