

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：2020-03-06

<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> Bernstein Twenty First Inc Pte. Ltd IXIOS ASSET MANAGEMENT Fidelity Investments INTL Khazanah Nasional Berhad Janus Henderson J O Hambro Capital Management Dymon Asia Kumpulan Wang Persaraan Kumpulan Wang Persaraan Putnam Investments Prince Street Capital Management, LLC Eastspring Investments EFG Private Bank Limited Arohi Asset Management Julius Baer Zurich Affin Hwang Capital Asset Management Asia Growth Capital Management UBS Asset Management (Americas) Inc China Investment Corp CIMB Principal Comgest Asset Management Perpetual Investment Management Korea Investment Corporation NS Partners Ltd AMP Capital </p>	<p> Jay Huang Bernard Lim Nan Zhang Aditya Khowala Meredith Hu May Ling Wee Cho Yu Kooi Ernest Lim Nik Amnani Mohammad Fariz Stanley Furman Bing Han Bonnie Chan Chris Chan Kyung Namkoong Yaw Shin Wong John Lau Yan Chen Rong Ye Hui Dong Kek Yee Teoh Jasmine Kang Rosemary Tan David Chung Mazika Li Neil Mitchell </p>

Optimus Prime Asset Management	Feihong Zhang
Fidelity Investments INTL	Tina Tian
China Life Franklin	Cathy Luo
BNP Paribas Investment Partners (Asia)	Caroline Yu Maurer
BNP Paribas Investment Partners (Asia)	David Choa
Cathay Securities Investment Trust	Tom Hung
CloudAlpha Master Fund	Gary Hsu
FountainCap Research & Investment (HK) Co Ltd	Alec Jin
First State	柯雷、刘国杰
合欣投资	刘馨雁
中信自营	孙正洋
富兰克林投信	陈美君
统一自营	林芳如
中信证券	胡叶倩雯
安信基金	陈振宇
博时基金	赵易
富国基金	何激
工银	单文、任燕婷、周智硕
工银瑞信	李昱
华安基金	涂围、王春、杨明
华宝基金	夏林锋
华夏基金	高翔、徐恒
交银	何帅、王少成
景顺长城	张雪薇
全国社保	唐琨
睿远基金	杨维舟
社保基金	唐琨
泰康	张永兴、管镠
兴全基金	董承非、乔迁、谢治宇
银华基金	孙钊
中信保诚	刘锐
中信自营	林峰
中邮基金	王瑶、任慧峰
拾贝投资	季语
东方马拉松	李名虎、任兵
东方自营	江舟

<p>敦和资管 丰岭资本 沅沛投资 高毅资产 泓澄投资 混沌投资 景泰利丰 乐瑞资产 盘京投资 上海国资 易同投资 银杏环球资本 煜德投资 长金投资 中广核资本 中欧瑞博 中泰自营 重阳投资 朱雀基金</p> <p>Artisan Partners Balyasny Asset Management Baron Capital Inc. Dodge and Cox Driehaus Capital Management GQG PARTNERS LLC Harding Loevner Management</p> <p>MACQUARIE PINEBRIDGE MACQUARIE SCHORDERS MANULIFE CATHAY LIFE WELLS FARGO BALYASNY NEWPORT ASIA CHINA RE ALLIANCE BERNSTEIN WELL CAPT MANULIFE GREENCOURT GQG PARTNERS</p>	<p>李博 李涛 孙冠球 罗迟放 冯浚瑒、张弢 孙宁 吕伟志 阚刘瑞 王莉 陈皓 朱龙洋、党开宇 黄炯 王亮 陈东林 张泽京 宋伟 韩甲 赵阳 何之渊、张劲骐</p> <p>Chen Gu Eileen Chen Shuyang Bai Nate Liao Howard Schwab Ling Zhang Wenting Shen</p> <p>ERICA CHEN、MAYCE、GLORIA YU、FIONA LIU、SUNNY HSIAO AARON HOU ANGELINE PANG ASHLEY CHUNG DORIS WONG EDDIE CHEN ELAINE TSE HANSHU ZHANG IVY CONG JAKE LI JIA ZHANG KEITH KAN KENG LIN TAN LIHUI TANG LING ZHANG</p>
---	---

<p>CSOP FRANKLIN TEMPLETON PING AN PINGAN G CAPITAL VALUE PARTNERS MCKINSEY</p> <p>UBS</p> <p>JPMorgan BEA UNION INVESTMENT MANAGEMENT LIMITED CAPITAL WORLD INVESTORS DYMON ASIA CAPITAL LTD MILLENNIUM PARTNERS PINEBRIDGE INVESTMENTS UBS O'CONNOR</p> <p>中信证券 Broadpeak NS Partner Prusik AM Taikang Tairen capital WT AGI Atlantis Cephei investment Esperon Capital GSAM Hangseng Keywise MSIM Panview T. RowePrice Templeton UG 安本亚洲 贝莱德 毕盛资产管理 APS 碧云资本 彬元资本 淡马锡</p>	<p>LOUIS LU、RAYMOND SO SUN TONG VINCENT CHE VIVIAN HU WILLIAM LIU YU CHEN JUN YY LAU</p> <p>崔鹏翔 Larry、Thompson Wu</p> <p>Kevin Zhang</p> <p>WINNIE SO</p> <p>LIAN SUN YONG WANG ZOE ZHAO CAROLINE LOKE、SIMON TSOI MICHAEL WONG</p> <p>胡叶倩雯 Steven Huang Mazika Li Matthew Zhao olivia lu fang fang Stella Jason Hsu Paul 苏李 Jie ZHONG Shaoping Guan Linda Carol Jin Gary cheung Anna Yu 石天逸 Jason zhu Raymond Lin Bush Chu 唐华 张清 柯伟 薛栋民 曹玉婷</p>
--	---

<p> 复华投信 富达基金 国泰投信 加拿大鲍尔 景林资产 开域资本 马可波罗 群益投信 瑞银资管 施罗德 挚信资本 中银香港 光大保德信 广发基金 华宝基金 鹏华 睿远基金 上海乾瞻 易方达基金 易方达基金 银华基金 淡水泉投资 观富资产 泓澄投资 凯丰投资 千合资本 源乐晟 中信产业基金 景顺长城基金 Fidelity Asset Management One Mitsubishi UFJ Morgan Stanley Securities 统一证券 兆豐投信 統一投信 富邦投信 復華投信 富蘭克林 </p>	<p> 颜毓静 盛楠 Peter Chang 李俊 徐伟 James Liu 黄晨 洪玉婷 葉戎 Maggie Zheng 薛良辰 Nick Zhu 陈蒙 程琨、观富钦 贺喆 胡博 金宇 施卫平 倪春尧 于博 薄官辉 朱唯佳 万定山、杜渊鑫 张弢 张琨 崔同魁 柳士威 黄立行 张雪薇、詹成 Lynda Zhou、Casey McLean、Sheng Nan、 Flora Wang HIKICHI SHINJI、IMADU TAKUHIRO HASEGAWA YOSHIHITO、KINOSHITA ATSUHIRO、 INADOME SHIGEHISA Rina Tu 葉桂榮 Alan Wu 郭德齊 Terry Chen 方巧文、楊子江 </p>
---	---

	國泰投信 吉利富	江宏儒 蔣佩偉
时间	2020年2月24日-2020年3月6日	
地点	远程视频、电话会议	
上市公司接待 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 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: 企业级服务是一个很大的机会，各家公司的说法不一样，微软讲以云为核心，Google 讲以 AI 为核心，你们讲以大数据为核心，其实做的事情都是一件事情，就是怎么帮企业做数据化转型提升效率。对我们来讲怎么赚钱，或者说商业模式是什么样的，海康过去几年卖硬件、解决方案，往后看三五年我们到底是一个什么样的公司，我们的模式会往哪里走，是一个云服务的公司还是一个数据的公司，未来会如何？</p> <p>A: 各家都在表达自己的观点或看法，可能投资人关心怎么赚钱，其实我们把赚钱看的比较淡，如果对用户有价值，钱就自然会来；如果没有价值，客户不可能持续付钱。我们就在找我们的价值在哪，可以给客户提供什么东西，我们自己认为对企业级、连锁型的市场而言，更适合使用 AI Cloud 架构，对 SMB 的市场，云的架构更合适。企业市场里少不了边缘域这个东西，比如园区，有很多物联网设备，包括摄像头，很多的应用在这个地方，不需要到云端处理完再返回过来，而是就在局域网内处理。例如，海康也是大连锁，全国一级分公司加上二级分公司有六十多个，到未来可能会有两百个甚至三百个，我们有多个工厂多个园区，如何把它们整合起来，在某个地方它一定有边缘域这个东西在。</p> <p>海康一定不是纯粹的软件公司或者硬件公司，我们是软硬件结合公司。我们做联网软件大概十年时间，从联网软件包括一些应用一直在往上层做，现在看到了数据融合的机会。视频结构化以后才有了文本信息，才有了智能信息结构化产生的数据，对于海康来说有了 AI 以后才有数据的机会。</p> <p>海康的 AI Cloud 提出了十六个字“边缘感知、按需汇聚、多层认知、分级应用”。在 AI Cloud 架构里面我们认为感知智能是在边缘的，在边缘节点、边缘域上；而认知智能是多层的，需要多维大数据的关联分析，才能发现更多的价值，上层应用提供支撑，多层数据在边缘域、云中心进行融合，才有了物信融合。数据是按需汇聚，很多公司都提出要把数据全部上云，我不认为物联网的数据都要上云，也没必要都上云，需要的数据才上去。所有的数据都是为应用服务的，应用是多级应用，有些边缘节点上就会有应用。比如车子过来了，它有许可，道闸就可以放行。比如</p>	

交通方面的安全提示，现在拐弯的入口很多都是装一面大镜子，如果我们视频+雷达检测到来车，通过在路边的 LED 屏幕提示信息，就可以大大提高拐弯时的行车安全，这些都是发生在边缘的应用。

对海康来说我们没说自己是硬件公司或者是软件公司，也没说自己是云或端公司，或者只是大数据公司，是根据需求自然而然产生的，很难用某一个维度来定义自己，最后还是围绕应用来满足客户的需求。

Q: 智能化的商业机会或者说提供附加价值的潜力在各个行业都有落地的机会，但对海康来说资源有限，怎么去决定投资哪些行业，如何考核不同团队落地的效果，有没有非财务上的方法看 AI Cloud 落地的机会在哪里？

A: 智能化的路大家都没完全走通，有些方向本以为有很好的市场空间，结果可能没有；也有很多方向，不经意中有一些特别的收获，对海康来说很难做判断。海康在做管理上的变革，去年开始尝试将权力前置，将很多分公司改成业务中心，转换职能，要求分公司有业务的思考、有经营的思维。因为 AI 是非常碎片化的，怎么做碎片化的市场，怎么做生态，需要业务中心来衡量。例如杭州的互联网公司特别多，也特别活跃，这是杭州与其他省市不一样的地方，我们怎么去更好地和这些公司配合，是浙江业务中心要考虑的问题，所以我们将资源往前业务前线转移。

Q: 海康已经是大数据公司，不仅仅是做传统的安防业务，相当于行业的市场空间和以前也不一样了，我们以前觉得安防市场空间是比较小一点窄一点的行业，现在看是否迟早会迎来 IT 巨头进入这个更加大的行业？AI Cloud 架构如果证明是比较有效的架构，其他厂商/竞争对手想模仿是否会存在一些障碍？

A: 我们说我们现在是有大数据能力的公司，在中国做软件、做服务的公司是蛮辛苦的，市场有多大我不知道，海康侧重于物信融合。我们不是做信息网络里面的数据业务，这不是我们应该去做的事情。我们把物联网包括公安的信息专网，有些地方的视频专网利用起来，和信息网来做融合，在信息网里面帮助用户做一些事情，为应用提供一些数据的支撑和服务。BAT 来了，华为也来了，大家都看到了机会，市场有多大我不知道，但数据应该是很大的市场。

如果大家都觉得 AI Cloud 是好东西，都愿意来做，是很好的事情。比如有的做轻量云，有的做视频云，有的做小云，大家都这么做，大家都认为这个方向是对的，会让这个产业更快的发

	<p>展，是好事情。</p> <p>Q：公司有两个方面的业务，一个是偏 AI Cloud，边缘域的，偏基础性的数据能力和平台能力，姑且把它比喻为一个 PaaS 类的；另一方面公司也在加强和底下各个行业的联系去做针对各个行业的定制。一般来说我的理解是前者可能蛋糕会很大，但可能做的慢一些；后者做的好的话可以很快卖出去。那海康未来更定位在哪一头？还是两头都会抓？公司战略重点核心在哪？</p> <p>A：在应用方面，我们还是希望有更多的伙伴，更希望往 PaaS, DaaS 去做。但是由于中国市场比较复杂，在做的过程中也同时会面临很多的挑战。大家都在谈生态，比如在做生态的过程中，是由谁来主导，各家说法不一。需要的时候海康会在某些领域自己做应用，有伙伴能做就给伙伴做，伙伴不能做的时候我们来做，海康会兜底，但我们更看重基础能力和平台。因为在面对应用的时候，有很多公司可以一起来做很多事情，无论是政府还是企业的市场，都是 To B 的市场，和 To C 的做法有很大的不同，我们还是按照行业的规律来做事情。</p> <p>比如说科学布建，以前我们是凭经验去判断在哪个地方装怎么样的设备是比较好的，现在有数据做支撑以后，就能够做更多的事情了。比如哪个地方违章多，哪个地方交通事故多发，哪些地方容易发生问题，商场哪些地方小偷多，而我们在那些地方应该做些什么，通过数据支持，来调整前端的设备布建。所以说纯做软件很辛苦，纯做硬件又不具备为客户提供解决问题的能力。</p> <p>曾有客户问，我给你一段路，哪些地方该做些什么，当时还没有数据支持，我们回答不上来。现在如果有数据，就能知道出现什么样的问题我该做怎样的事情，该做怎样的前端，提供怎样的功能，在应用中该做怎样的呈现，客户在管理中该如何来调动，如何来控制，这是我们要做的事情。为什么要这样的数据平台呢，实际上最后都还是和应用有关，和硬件有关，并不单单为了建平台而建平台。</p>
附件清单	无
日期	2020 年 3 月 6 日