

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：2020-03-25

<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>Capital Group-Capital International Investors   CCB Asia  E FUSION  FOUNDATION ASSET MGT  HENG YUAN  HUA RONG  LAN TENG ZIBEN  PARANTOUX  POINT 72  ROC  TIAN FU ZIBEN (Mission Capital Management Limited)  VALUE PARTNERS   KeyBanc Capital Markets   Stanley-Laman   国泰证券  兆丰投信  富邦人寿  IGWT Investment  Ochid Asia  光大资产管理  群益投信   Capital World Investors   开域资本</p>	<p>Dickon Corrado   ZOE CUI  DENNIS GUAN  EUGENE TSE  LI JING  ZHOU JIN YANG  LISA ZHOU  GLORIA LU  JOE QIN/ YAN YAN  TIM PAO   WANG LEI   BENSON TANG   Michael Lin   Wei Huang   Patty  叶贵荣  卢冠彰  廖克铭  Roger Chu  徐德仁  谢天翎   孙莲   James Liu</p>
<p>时间</p>	<p>2020年3月9日-2020年3月25日</p>	

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><b>Q:</b>若往长远看，海康是不是在信息多样性采集端也有一些机会，不光局限于视频、红外等，可能也包括一些化学品、气体的一些探测器，比如美国的一些同类公司，是没有视频监控这样的事业线，而是称为安全生产或楼宇信息化，海康在这方面的机会和策略如何？是考虑自主研发还是也考虑合作或者收购的路线？</p> <p><b>A:</b>这一块还在看，因为过去这些年可见光的发展比较快。其他传感器方面我们也在往前走，包括热成像的产品线，创新业务里也做了热成像 sensor 的项目，现在已经批量生产。毫米波雷达 24G-77G 这一带的产品，还有激光雷达等产品，森思泰克（海康投资的公司）已经在做相关的应用产品。接下来，可能由于做了热成像和掌握 Mems 的工艺后，在传感器上海康未来可以做更多的事情，但要评估做什么，要考虑投资回报的问题。仅仅是热成像，就会给产业带来比较大的变化，用毫米波雷达和远红外组合会让系统更加稳定和可靠，也让我们的系统更有竞争力。</p> <p><b>Q:</b>海康也提到了很多把计算资源前置到前端的想法，我们也看到很多美国公司包括一些纯软件的公司，也提出了边缘计算，似乎跟海康的提法有些不同，他们可能更多的是强调边缘服务器的作用，作为在边缘节点和云之间的一个重要位置，更加独立，更具有移动性，想听一下对于这方面的看法。</p> <p><b>A:</b>我们现在有一些 DVR, NVR 都支持 AI 的功能，我们有一些结构化的服务器也是放在 AI 边缘域上面，所以我们所说的边缘不只是指相机，边缘还包括边缘域。我们把 AI 感知功能，放在边缘域的一些设备上，比如结构化服务器来做这样的事情。</p> <p><b>Q:</b>关于产业趋势与格局，海康从过去的发展来看，更多是做端和域的业务，现在的联网和智能化，是让技术从端、域上升到云的层次，所以我们提出了 AI Cloud。过去在前端、后端产品中，海康占有统治地位，但在服务器计算中心里，谈不上统治地位。那么我们如何提升自己在服务器、云端设备市场中的影响力？如何与大厂进行竞争？</p> <p><b>A:</b>大家提到云的时候，指的都是 IaaS 层的服务器、网络存储、UPS 电源、机柜等。海康不太在服务器上做投入，但会做计算服务器和存储，例如图片、视频的存储，对于传统数据的存储，我们没有计划去做，因为这个产业已经非常成熟，竞争非常充分。在将设备虚拟化的应用上，其</p>

	<p>实有些场景适合虚拟化，但有些并不适合，因为虚拟化本身是有代价的。有时用裸机去做，效果更好。所以对于哪些做虚拟化哪些不做虚拟化是一个资源配置的问题。再往上走是 PaaS 层的事情，再往上是 DaaS 和 SaaS 的事情，大家都在找各自的定位和方向。云服务的公司本身不做硬件，每季度会对服务器进行招标，其实都是白牌，做存储也是一样，网络也在变简单，芯片的集成度越来越高，通用计算能力越来越强，算法逐渐开放，通用的芯片越来越强，开源越来越多，都促使着网络交换设备越来越简单。所以 IaaS 层的竞争是非常充分的。于是往上走做 PaaS、SaaS、DaaS，在这个过程中大家都在找自己的位置，今天提供硬件赚钱，过些年软件的话语权更重，这是比较清晰的。</p> <p><b>Q：我们是最看重企业端的，那公司预估什么时候会成为公司收入动力的最重要来源？是不是三年后五年后？</b></p> <p>A：对企业级市场的发展，与中国的发展有很大的关系，与企业如何加强自身管理也有关。当年戴尔对客户进行直销，在波音公司有 48 个销售，有 5000 万美金的生意，越过了总代，区域代理这些层次；惠普也学习戴尔，在 FedEx 也设立 50 个销售的团队，做 5000 万的生意，这是在 2000 年左右的情况。在中国，随着产业集中，规模变大，企业会加强信息化的建设，做相应的投入，包括利用技术的手段提高自身的管理水平，提高运营的效率，这是我们坚定相信的。</p> <p><b>Q：在进入企业级市场中，是否会轻视渠道的利益，公司如何考虑利益上的平衡？</b></p> <p>A：在进入企业级市场的时候，我们是会和伙伴一起把市场做大，比如原来一个社区的传统安防只有 50 万人民币的硬件，加上工程以及其他的相关内容，只有 250-300 万，当我们能提供更多价值的时候，以此减少客户的人员投入，降低运营风险，提高服务质量，增加物业收入，这时 50 万就变成了 250 万或 300 万，工程可能就变成了 800 或 900 万，这种变化我们认为更应该去做的事情。与伙伴一起为用户创造更多的价值，而不是去蚕食集成商的利润。</p>
附件清单	无
日期	2020 年 3 月 25 日