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：2020-06-05

投资者关系活动类别	√特定对象调研　□分析师会议　□现场参观 □媒体采访　□业绩说明会　□新闻发布会 □路演活动　□其他　（_____）	
参与单位名称及人员姓名	Capital Group	Lian Sun、Michael Coheh、Dawid Justus、Tomonori Tani
	Federated Hermes	Christine Chow
	P+	Anna Maria Fibla Miller
	VIKING	Michael Zhang
	Fidelity	盛楠
	炳申投资	Paddy Huang
	富国基金	刘博、侯梧
	嘉实基金	王贵重、王宇恒、王丹、柏重波、吴悠
	民生加银	朱辰喆
	广发证券	王昭光
	前海人寿	吴昱村、林海、刘扬、王睿、刘远程
	兴业证券证券投资部	姚康
	poiqint72	白杨
	三井住友投资管理(香港)有限公司	闫超
	上海人寿保险股份有限公司	田发祥
	上海宽远资产管理有限公司	陆忆天
	上海景领投资管理有限公司	王琦
	上海辰翔投资管理有限公司	白晗
	上海镛泉资产管理有限公司	邵骥咏
	东吴基金管理有限公司	王立立
	中信建投基金管理有限公司	刘锋、周户
	中再资产管理股份有限公司	姜通晓

cninf 巨潮资讯 www.cninfo.com.cn

	中加基金管理有限公司	冯汉杰
	中国人保资产管理有限公司公募事业部（北京）	于嘉馨
	中国人民养老保险有限责任公司	颜世琳
	中欧基金管理有限公司	刘昊聪
	中英人寿保险有限公司	陈雷
	亚太财产保险有限公司	刘竞远
	人保资产	于嘉馨
	兴业-投资部	储乐延
	兴业国际信托有限公司	侯靓
	兴业基金管理有限公司	廖欢欢、徐立人
	兴业证券证券投资部	熊彬正
	兴全基金管理有限公司	邹欣
	华安基金管理有限公司	谢昌旭
	华泰保险	符昌铨
	华泰柏瑞基金管理有限公司	吕慧建
	南土资产	陈婧玮
	嘉实基金管理有限公司	王东、胡涛
	国寿安保基金管理有限公司	李捷
	国开泰富基金管理有限责任公司	唐诗晨
	国泰人寿保险	黄熙景
	国泰基金管理有限公司	张阳
	国联人寿保险股份有限公司	夏雪冰
	圆信永丰基金管理有限公司	陈臣
	复华投信	徐柏屹
	大家资产	范新
	大家资产管理有限责任公司	李超
	天津易鑫安资产管理有限公司	于淼、杨琪
	太平洋资产管理有限责任公司	王英泽
	太平资产管理有限公司	刘阳
	宁波市浪石投资控股有限公司	朱磊
	安信基金管理有限责任公司	许杰
	富兰克林邓普顿投资管理（上海）有限公司	孙通
	寻常（上海）投资管理有限公司	杜凡
	工银亚洲投资管理有限公司	Martin Wang
	工银安盛人寿保险有限公司	牛品
	鹏华基金	王璐
	弘毅远方基金管理有限公司	周鹏
	德邦基金管理有限公司	赵兴红
	新华资产管理股份有限公司	马川
	新成资本	刘思媛
	日本三井住友资产管理	杨履韬
	日盛投信	皇裕仁

cninf 巨潮资讯 www.cninfo.com.cn

	晴信投资	刘浩波
	望正资本资产管理公司	韦明亮
	民生证券	孔典熠
	汇升基金	彭柏文
	泰信基金管理有限公司	徐慕浩
	浦银安盛基金管理有限公司	王爽
	深圳盈泰投资管理	刘柳军
	百年保险资产管理有限责任公司	李振亚
	碧云资本	孙亮
	绿地金融投资控股集团有限公司	姜晨薇
	西部证券	杜威
	见龙资产	赵全亮
	诺德基金管理有限公司	孙小明、朱红、杨霞辉
	金元顺安基金管理有限公司	何伟
	鑫元基金管理有限公司	夏缘琪、尚青、李彪
	长江证券资管	施展
	金鹰基金	陈磊
	长江养老保险股份有限公司	张亦欣
	长盛基金管理有限公司	张磊
	申万宏源研究所	施鑫展
	万家基金	徐尚
	三井住友德思	胡雯矜
	三井住友资产管理股份有限公司上海代表处	杨履韬
	上海人寿保险股份有限公司	田发祥
	东海基金	侯子超
	人保养老	谢晓晖
	兴全基金	涂围
	农银汇理	王若擎
	华安基金	潘东煦
	国华人寿	张伟
	国寿养老	静毅男
	国泰基金	胡松
	大家资产	石泰华、范明月
	国泰基金	胡松
	中银基金	袁哲航
	未来资产	史纯
	民生加银基金	刘旭明
	泰康资产	刘越
	申万宏源研究所	洪依真
	申万宏源资管	邓拥军
	申万宏源香港	罗增龙
	诺德基金	孙小明

cninf 巨潮资讯 www.cninfo.com.cn

	诺德基金管理有限公司 青沣资产 Korea Investment Corporation 海通证券 衍盛投资 鹏杨基金 国金基金 民生通惠 元大证券 中信证券 中心自营 盈峰资本 重阳投资 招银子理财 善渊投资 易鑫安资本	周建胜 施柏均 David Chung 洪琳 方芳 张杨 吴志强 黄岑安 吴小佳 胡叶倩雯 晏磊 张珣 赵阳 梁爽 孙一如 刘林轩
时间	2020 年 5 月 23 日-2020 年 6 月 5 日	
地点	远程视频、电话会议以及现场会议	
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	**Q：请问公司对行业的发展增速如何预判，有没有一些指标或者方法论可以帮助我们对行业增长做清楚的分析？** A：我们理解大家希望把行业需求搞得很清楚，但难度的确很大，也确实做不到。我们只能说把握趋势，要对各种增长做细化预测是很难的。市场有许多不确定性，经营本身就是要解决不确定性的问题，无论通过硬件来解决客户的需求，还是使用软件或者智能的方式来做，都是满足用户的需求。用户的需求是不是存在？这是我们要判断的，接下来看需求的强度有多大？然后还需要很多假设才能来做经营活动。正因为有不确定性才需要经营，如果一切都看清楚了就不是做经营了，而只是做管理了。 增长的速度受到很多因素的影响，一月份的时候没有人会想到今年有这么大的灾难出现。在两年前，2018 年的 1 月 30 日，美国众议院中小企业委员会对海康进行听证的时候，我们也没有想到美国对中国的高科技打压会来的这么快，方式这么多。这些都是没办法预判的情况，所以在经营的过程中我们会比较平和，尽量把自己的事情做好，有什么问题解决什么问题。我们没办法做这么多的预判，包括对增长速度的预期。在外部环境稳定，经营有惯性的时候可以做到比较好	

cninf 巨潮资讯 www.cninfo.com.cn

的预测，但是当有很多异常情况出现的时候，设定一个确定的增长速度，可能会给企业带来灾难。

Q：过去几年我们的每个人产出的销售额是略有下降的，未来公司判断是不是会有提升，公司对人效有怎样的预期？

A：关于人效的提升，是我们非常关注的一个指标。但这只是我们一个观察的维度，更重要的事情是要看公司从事什么样的业务。

比如说如果做分销，人均收入可以很高，但是分销不能精耕细作，同时和代理商之间会有很多利益冲突，因为各自的利益诉求不一样。我们后来选择自建渠道，于是要面对集成商，在做工程的时候是应该自己来做还是交给代理来做？在各种选择中，如果选择通过代理，人均收入就会高，但是难以精细化耕耘；如果亲力亲为，那么人效就会下降。

再比如说硬件，生产复制的效率比较高，容易上量；如果做软件，在项目型、碎片化的市场中，效率就比较低，人效就比较低，公司要不要做这样的业务选择？

所以业务的选择比人均的效益更重要。在对未来做判断的时候，考虑如何来更好的服务我们的客户，满足他们的需求，这是我们的业务选择。

Q：EBG 和 SMBG 这一块的空间和人效到什么时候会有一些拐点，投入产出比能够提高？

A：以前我们打交道的可能是大企业的保安部门，现在涉及到生产技术部门、IT 部门，所以我们提供的产品和方案是针对于不同部门要解决的不同问题来做的，在这个过程中，我们像新客户那样在开拓。

关于什么时候能出现拐点，不好预计。在整个过程中，有的客户可能投资回报非常快，有的客户投资的时间周期非常的长。现在有些 EBG 单个客户的收入，可能比这个所在区域的 PBG 的整体业务量还大。有些客户看得到有很多机会，但是这个客户还没发展到合适的阶段，虽然看得到需求，但是还没有产出或者产出非常的小。

Q：EBG 和 SMBG 是主要属于老客户的挖掘，还是有一些新客户的拓展？

A：安防产品就像建筑用的沙子水泥一样，很多公司直接、间接的都是我们的客户。我们现在不只是将视频作为安防用，还有很多管理用途，我们为客户提供更多产品和方案，解决客户更多的问题。以前我们提供的产品和方案不够，只是解决监控的问题，现在我们可以提供更多的服务，可以说几乎都是我们的老客户。

cninf 巨潮资讯 www.cninfo.com.cn

	Q：在业务的选择方面，想请教公司这些年的产品线一直在丰富和拓展，包括这些年的交换机、网线等等，都会做些布局。从远期来看公司是会在 IT 领域都会落子还是聚焦在视频互联相关的领域，公司远期的业务边界和能力边界怎么来定义？ A：公司还是沿着智能物联这个主要的方向。一些周边的产品例如网线，我们只是把这些产品导入到体系内，让客户和用户的选择变得简单，但我们不制造网线。比如说硬盘，我们根据客户的需求帮他们搭配硬盘，并不会买来硬盘到 IT 市场做分销。海康做的很多产品都是在竞争和发展中产生的，是基于用户需求来做的，并不是刻意的延伸到太多的其他领域。我们的业务定位还是非常清晰的，我们面向既有的客户群去提供产品，而不是面向整个市场推广。 **Q：公司的软件开发是基于海康自己的硬件，还是比较开放的，可以对接其他厂家的硬件？展望未来 5-10 年，海康会是一个由硬件推动发展的企业，还是一个由软件推动发展的企业？** A：早期，我们开发的软件是为了配合我们的硬件为客户解决问题。现在，我们开发软件在目标市场里解决用户的问题，软件是一个开放的系统，不只是为了支持海康的硬件销售，而是真正的从客户的需求出发去解决客户的问题。未来是硬件带软件还是软件带硬件，我们没有这么想，还是坚持从客户的需求出发，解决客户的问题。我们的软件支持其他厂商的硬件。
附件清单	无
日期	2020 年 6 月 5 日

cninf 巨潮资讯 www.cninfo.com.cn