

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：2020-09-04

投资者关系 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 <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（_____）	
参与单位名称 及人员姓名	First State Investments (Hong Kong) Limited 泓澄投资 AIA INVESTMENT MANAGEMENT PTE LTD MAITRI ASSET MANAGEMENT PTE. LTD. MARCO POLO PURE ASSET MANAGEMENT LTD MORNINGSTAR PING AN OF CHINA ASSET MANAGEMENT (HK) CO LTD PRUDENCE INVESTMENT MANAGEMENT LTD UBS GLOBAL ASSET MANAGEMENT (SINGAPORE) LTD BNP Paribas 宏利投信 永豐投信 中信銀 农银人寿	Martin Lau 张弢 Terence Lim Han Piow Liew Chen Huang Don Yew Vivien Hu Fengqiao Dong Shou Pin Choo Wei Shi Wu、Lili Dicks 孫傳述 蕭合順 李貞儀 冯安铭
时间	2020年8月24日-2020年9月04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 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：管理层每年在战略上都会有一些更新和迭代，在当下战略有没有可以分享的一些新的东西？</p> <p>A：海康的战略承接性是比较好的，我们不太有在短期内做很大的战略性调整。目前从2017、2018年做BG的分拆到现在，整个BG的业务也比较稳定，从报表中就能把海康的业务看的更清</p>	

楚。就像大家看到 EBG 有不错的增速，PBG 和 SMBG 分别的状况，公司也如实的跟资本市场做交流，希望大家能够比较深入的理解。安防市场也不是看不清楚的。

BG 分拆之后，也可以看到非安防业务在慢慢变大。所以现在谈海康的业务定位，说我们是一家安防公司，可能已经不太准确了，但具体用什么样的词语来表述我们现在的业务，我们也没想好，所以暂时先放在这里，后续内部也会再讨论，重新来表述海康的业务。但这些都不是战略的变化，而是发展到了一个阶段，我们的表达可能会有一些变化。

Q：大家比较关心毛利率，觉得红外对前端拉动比较大。请问一下排除这个因素之外，比如过去底层开发的系统、做应用化的产品开发，对毛利率的拉动从这两年来看比较明显了，未来的趋势怎么样？排除掉一次性的因素，毛利率是否还会进一步往上？

A：从大的方向性来说，对毛利率影响最大的因素是技术创新，海康过去这 10 来年的业务开拓，主要是靠技术创新来引领的。有一些现在业内通用或必备的产品功能、性能，比如我们的黑光、星光产品，过去我们可见光的产品，到了夜晚其实拍摄效果不太好，大家看老的产品，晚上就看不太清楚。我们星光产品出来后有了较大的改善，等到黑光产品出来时，晚上和白天对摄像机来说基本没什么差别。这样的产品是需要多年不断的创新、迭代、改善的，技术上有一个发展的曲线。我们比其他友商更早的让这样的产品进到行业中，这些产品的利润率会更好一些。

这样的产品如果增多，就能带领整个公司的毛利率保持一个比较好的水平。实际上安防类产品和电子类产品售价都是往下走的，这个趋势是一致的。但海康这么多年还能保持相对比较稳定的毛利率，也主要得益于海康的技术创新，研发投入的比较多，所以我们能够一代又一代的推出新功能、新性能的产品。未来我们还会继续保持以技术创新引领来满足用户需求的经营方式。所以对毛利率的保持公司还是比较有信心的，谢谢！

Q：请问一下研发费用，刚才讲到费用因为股权激励的因素影响在上半年确认的比较多，这个因素影响有多大？是不是下半年往后这一块的影响会比较小，带来费用后续的增长放缓的趋势？

A：上半年的股权激励费用是特殊时段的影响，后面就是正常分摊的问题，还是按照规则去做分摊。

Q：目前公司的库存能持续支撑到年底或者明年上半年吗？

A：不同品类的物料，我们有不同的策略安排，有短期的也有长期的，同时也要看我们自己

产品迭代的情况。相信公司有这样的一个调节计划的能力。目前这个储备池大家不需要把它当作一个静态的池子来看，虽然说总量基本保持不变，但是里面进进出出的物料其实每天都在变化，非常动态。我们每天都在根据产线、订单的情况还有研发的进度做动态的调整。制裁对于海康来说，从研发到供应链，实际上有一个非常大的动态调整，大家都付出了很大的努力。

Q: 想问一下制裁方面的影响。关于公司在原材料储备或者说替代产品的性能上面是怎么的状况？在库存的消耗和芯片的替代上面是否有遇到问题，毕竟海外疫情可能也会对制裁的进度有一定影响。

A: 关于制裁，目前来看海康应对的还算比较得当。制裁发生前有一个比较长的铺垫周期，从去年 10 月制裁实施到现在经历了大半年的时间，总体来说海康的产品供应没有受到很大的影响。同时也要特别感谢我们的研发团队，他们付出了特别大的努力，在正常的业务之外，替代工作产生了很多额外的工作量，大家也可以从我们研发投入费用的提升上面看到一些端倪，会有一些成本上的影响。

从结果上看公司各方面都比较平稳，没有出现大的波动。从储备和原材料这一端来说，公司目前不断地在买入和消耗，储备池目前还是很有必要的，不会主动去库存。因为后续是否能稳定下来还很难预测，所以先再过渡一段时间看看，谢谢。

Q: 创新业务上半年的增长非常的亮丽，里面包含很多的子公司，请问能不能按增量的从大到小大概分享一下，即哪些子公司可能对增量的贡献最大？新成立的消防公司，现在的规模如何？

A: 从体量往下排，扣去智能家居和机器人两块，有一块是存储，今年的发展也不错。今年有一块睿影（即安检），睿影是去年下半年成立的，今年发展比较快，因为正好赶上了疫情，它的红外安检一体机销售比较好，睿影这块业务有比较不错的一个增长。

消防因为起步晚暂时还没有特别明显的收入，目前还在规划业务，产品开发阶段，在市场也有一些活动，但总体来说规模还比较小。

汽车电子受这两年汽车行业不景气的影响，增长情况一般。

另外，微影主要作为海康威视的原材料供应商，在合并报表当中这块收入实际上大部分是被抵消掉了，所以现在的创新业务收入里面基本看不到微影的收入。

附件清单

无

日期

2020 年 9 月 04 日