

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：2021-3-2

| | | |
|--------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <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> 丹羿投资 高瓴资本 CSFG Capital SITC CGI CGI AM China RE CSFG Da Cheng Fortune Fuh Hwa Fullgoal ICBC AMG MSQ Asset Management (HK) Nanshan Life Neuberger Berman Nomura AM Tai Ping Telligent 海通自营 宁波彩霞湾公司 上海北信瑞丰资管 上海留仁资管 上海盘耀 尚雅私募 </p> | <p> 陈宇、朱亮 陆宁、张辛洋 Zhu Kai Linda Hsieh Mark Po Ken Chui Li Zhun、Shu Tingfei Zheng Tao Andrew Ma Wen Jiajia Charlie Lin、Gin Yen Becky Chen Martin Wang Bill Sung Sheena Huang Devin Chang Selina Liu Shirley Gu Vivien Men 王婧 鲁俊 刘超 张艳梅 辜若飞 石波 </p> |

| | | |
|------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| | 浙江纳爱斯投资 重庆穿石投资 元大投信 野村投信 统一自营 统一投顾 Fiera Capital (UK) 国泰产险 富邦人寿 群益投信 铨知投资 碧云资本 人保养老 华创证券 泰康资产（香港） Bernstein Bell Asset Management Fidelity Investments Maverick Capital Pacific Alliance Group Trivest Advisors VS Partners | 周庆悦 杜敏 张胜鸿 朱继元 李宗谕 林瓚智 Kaio Motawara 赖以容 李健民 谢天翎 徐崇桓 Kevin Ke 贺宝华、江军、李金阳、吴强、杨通 孟灿 鲁悦 Jay Huang Xia Wu Takeshi Ogawa Hal Press、Tony Chen Francis Wu Ryan Peng Daniel Wu |
| 时间 | 2021年2月1日—2021年3月2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 | |

| | |
|--------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <p>投资者关系 活动主要内容 介绍</p> | <p>Q: AI 和算法驱动之下新的商业形式也在产生, 比如像基于云的服务, 持续性收取服务费用的业务模式, 目前行业中的发展趋势是怎样的?</p> <p>A: 2017 年开始我们提出 AI Cloud 的架构, 将产品区分为不同的层次, 从边缘节点到边缘域到云中心。公司在云业务上的定位, 还是为了我们主营的系统级产品和软件整体架构而服务的云, 不是单纯为了做云的业务而做云, 我们集中在主业的客户需求上, 聚焦公司擅长的领域。</p> <p>不同的场景所需要的智能化产品和解决方案的搭配形式不同, 比如园区考勤的项目, 我们一般建议是把考勤的算法放在人脸识别的前端, 放在前端的好处是网络没有那么大的影响, 可以快速的允许授权人员通行, 不会出现排队等候的情况。也有一些对时间诉求没有那么强烈的项目, 从节约成本的角度会放在后端。整个还是以用户需求为基础, 并不是海康想卖什么。</p> <p>海康过去 20 年做的都是 to G 和 to B 的业务模式, 以一次性的收入为主。虽然是一次性的, 但是我们把客户服务做好、产品做好, 我们的收入粘性还是很强的。这个市场总的来讲很碎片化, 碎片化市场一方面可能会觉得可预见性差, 但从另一个角度看其实稳定性很强, 不至于由于丢了一个大项目, 导致收入缺口很大。服务型收入目前有一些, 但是规模体量不大, 所以我们也没有单独拿出来, 但据我所知是有提升的, 只是这个规模跟海康的体量相比较而言比较小, 谢谢。</p> <p>Q: 想问一下供应链方面, 一方面关于公司在原材料储备的量是怎样的, 另一方面在替代产品的性能上, 是怎么的状况?</p> <p>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。相信公司有这样一个调节计划的能力。目前这个储备池大家不需要把它当做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</p> <p>我们所使用的各种元器件, 都有相应的备选, 中国市场的供应体系是相对比较完整的, 内循环可以做的比较好。安防领域的应用型技术比较多, 有开发的门槛但是不算很高。这些年, 我们一直在推动中国国内的供应商替换, 原本国内供应商的比例也都在慢慢的向上走。现在因为有制裁问题, 替换可能会从市场化的选择加速到一个新的节奏, 但总体来说替换的进程还是比较平稳的。目前, 国内的芯片市场是百家争鸣、百花齐放的状态。即使短时间没</p> |
|--------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|

有一个龙头的芯片厂家出来，现成众多厂家芯片都是可以使用的，所以对于供应链的稳定方面，我们现在不担心，已经找到了比较好的解决途径。谢谢。

Q：对于我们公司的毛利率，咱们中长期有一个什么样的展望？智能化项目在 PBG 和 EBG 中不断出现，对于业务的毛利是不是有积极的影响？

A：关于业务的毛利率，公司一直希望保持 40%以上的毛利润，因为海康本身的产品种类非常丰富，业务由不同的产品组合而成。毛利率高的产品多销一点，公司整体的毛利率就往上走，如果低毛利的产品多销一点，毛利率就往下走。

但是毛利率高不代表最后的净利润率高。高毛利的业务高费用，低毛利的业务低费用，这是比较普遍的市场规律。高毛利的产品销售之后，后台服务、技术支持、项目系统运维这些服务的支出会相对多一些。比如说我们渠道销售的产品，眼前来看可能毛利率相对低一些，但是产品标准化程度比较高，所以它最后的净利润率还是很不错的。所以不同类型的业务，最终对公司的影响，并没有那么的差异化。

关于智能化业务对未来的影响，就公司定位的业务来说，这类业务毛利率是不错的，毕竟市场也碎片化、领域越细分，相对来说投入都是要大一些。那么投入越大，也就意味着这个业务得有一些比较好的毛利，否则无法支撑起这样的投入的。

Q：这些年我们也在不断孵化一些创新业务，我们选择的标准是怎样的，怎么来判断创新业务是否合适海康开拓？

A：我们目前在跟投机制下投了 8 个创新业务，这 8 个创新业务跟海康本身在做的事情相对还是有一些差异的，因为我们投创新业务的要求就是不能跟海康威视现有的业务产生交叉，要去开拓一些新的市场，在业务的选择上会有一定的聚焦。目前的 8 个创新业务或者是我们有理解的技术方向，或者有客户资源方面的协作，或者能在上下游产生协同作用。

在海康威视上市公司的体系里面，我们也存在大量的创新孵化，我们每年会推出大量的新产品，海康本身就是一个创新驱动的公司，孵化随处可见。如果我们把产品的颗粒往更大去看，它是否构成对新的产业的孵化，还不太好评价。

创新一直都是海康持续发展的最根本的动力，通过单独设立创新业务，让海康威视员工跟投，既可以保证业务的快速发展，也为公司人员团队的稳定打下良好的基础，所有海康人一起携手走得更远。

| | |
|-------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| | <p>Q: 机器人业务目前的进展如何，机器视觉和移动机器人都在什么场景中发力？</p> <p>A: 机器视觉领域对技术有比较高要求，包括像素、帧率、机器设备稳定性等等。过去这个市场有比较多外资品牌，并且这个市场看起来似乎并不太大。我们进入市场之后，发现机器视觉很符合大的工业自动化趋势。工业产线要降本增效、进一步降低对人工的依赖，必然要借助越来越多的技术手段。其中作为眼睛的感知功能是不可或缺的，工业相机是比较典型的感知设备。</p> <p>我们现在的工业相机除了实现在硬件本身性能的突破之外，还把智能算法嵌入了其中，让我们的相机变成了工业用的智能相机。比如说缺陷的自动监测、条码扫描分类等等，结合工厂自动化管理的需求，工业相机的智能化方面比其他海外的公司走的可能还要快一些，我们的开发迭代速度，跟用户产线融入的速度，会比外资的厂商更有本地化的优势。当然还有一点，我们的性价比很高，所以总体我们在机器视觉方面有比较好的发展。</p> <p>AGV 领域公司百家争鸣，大量创业企业都在往这个方向投。说明这是个趋势，大家都认为 AGV 对工厂效率提升有比较大的作用。一定程度实现了工厂内部物流的数字化，这方面对工厂效率改善比较大。</p> |
| 附件清单 | 无 |
| 日期 | 2021 年 3 月 2 日 |