

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：2021-3-17

<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> 百年人寿资管 财通资管 创金合信 东方证券 诺安基金 诺德基金 长盛基金 Value Partner 工银瑞信基金 中信证券 大成基金 东北证券 东方自营 敦和资产 广发基金 国融自营 海富通基金 汇丰晋信基金 建信保险 建信理财 南方基金 平安资管 前海人寿 </p>	<p> 冯轶舟 张苏 李龔、王鑫 蒯剑 童宇 孙小明 吴达、杨秋鹏 Jose Xu 曾剑宇、胡志利、李昱、林念、马丽娜、农冰立、任燕婷、 夏雨、袁芳、张伟、张宇帆 胡叶倩雯 于威业 吴若飞 张开元 马昀、诸文洁 李治呈 刘聪 王经纬 李凡 董睿琳、杨玥 杨璇 朱苌扬 曹欣 王睿 </p>

太平资产	马姣
天治基金	徐斌毅
万家基金	江一帆
西部证券	兰飞
兴业证券	吴鸣远、姚康
长江资管	施展
长信基金	陆晓锋、朱垚
中银基金	王嘉琦
Bernstein	Jay Huang
Brown Advisory	Ran Chang
FountainCap Research	Xin Sun
Gavast Estates	Rui Wang
Grantham Mayo Van Otterloo	Mark Wu
Greenwoods Asset	Hantao Xie
HSBC Global Asset	Caroline Yu Maurer
KCL Capital	Brandon Dewji
财通基金	傅一帆
鼎天资产	刘岚
东方自营	张开元
东海资管	刘俊
方正资管	黄鹏
富安达基金	孙绍冰
光大证券资管	肖意生
国寿安保基金	高志鹏
国元证券	陈图南、耿军军、汪红
国元资管	刘堃
海通自营	卫书根
恒泰证券	徐结文
华泰资管	刘瑞、俞天甲
嘉实基金	王东
交银基金	封晴
景泰利丰资产	邹因素
南华基金	刘斐
农银汇理	邢军亮
顶天投资	夏秦
希瓦资产	卓亚

世诚投资	陈之璩
太平资产	刘阳
万家基金	王琴
万联证券	夏清莹
西部利得基金	温震宇
银华基金	孙勇
长见投资	刘志敏
浙商基金	王斌
浙商资管	邓永康
中海基金	谢 华
中天证券	刘大海
中信建投基金	周户
中域投资	袁鸿涛
重阳投资	庄达
百年保险资产	蒋翔宇
东北证券	吴若飞
东方资管	李天
富国基金	于洋
工银瑞信基金	夏雨、张继圣
华安财保资产	李阳
华宝基金	徐欣
华商基金	刘力
华泰保兴基金	符昌铨
华夏未来资本	褚天
汇丰晋信基金	李凡
建信基金	王东杰
金鹰基金	陈磊
景顺长城基金	程振宇、詹成
南方基金	章晖
农银汇理基金	颜伟鹏
上银基金	陆帆
申万菱信	马小东
景泰利丰投资	吕伟志
泰达宏利基金	崔梦阳
天弘基金	张磊
西部利得基金	陈蒙、林静
信达澳银	邹运

	<p>兴银基金 兴证资管 益民基金 银河基金 盈峰资本 煜德投资 长城基金 中庚基金 中加基金 中信建投基金 中信证券 中信资管 中银基金</p> <p>中金资管 华创证券</p> <p>1832 Asset</p>	<p>劳开骏、林德涵 匡伟 郭琦侠 江宇昆 张国平 王晋圣 陈良栋 张传杰 王梁 彭星煜 晏磊 刘琦 欧阳力君</p> <p>曹晏、陈明、范海涛、冯达、李梦遥、田朋、汪洋、谢秉稚、杨钊、朱剑胜 孟灿、婧斐</p> <p>Kevin Kaminski</p>
时间	2021年3月3日—2021年3月17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	<p>高级副总经理、董事会秘书 黄方红女士</p> <p>投资者关系总监 蔡清源</p> <p>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>Q: 请问过去几年里，软件底层开发的逻辑、做应用化的产品开发方式的变化，对利润率的拉动逐渐比较明显了，未来的趋势怎么样，利润率是否会往上？</p> <p>A: 从大的方向性来说，对利润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。在硬件上比如黑光相机这样的产品、软件上比如统一软件技术架构的一步步实施，都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，维持一个良好的资源协作的架构，就有利于公司维护一个比较好的利润情况。</p> <p>这样的创新如果可以持续，就能帮助整个公司的毛利率保持一个比较好的水平。实际上</p>	

电子类产品售价都是往下走的，这个趋势是没错的。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。所以对利润率的保持我们还是比较有信心的，谢谢！

Q: 海外市场广阔，国家众多，公司未来几年对海外市场的预期如何，有没有计划在海外市场做一些重点突破？

A: 海外市场应该说是一个国家和地区发展不太平衡的市场，因为它的发展不平衡，会有相应的问题，比如说现在整个海外的业务模式，仍然是以产品销售为主。不仅海康这样，可能绝大部分的安防公司都这样。国内与海外市场相对比的话，中国的市场、用户非常的开放，对创新的包容度是比较好的，但是很多西方市场还是相对来说偏保守一些，他们习惯于去用已经比较成熟的产品。

整个海外现在主流还是以产品销售为主，不像国内已经慢慢进入到一个更靠近行业 and 用户的个性化的应用模式。在这样一个前提下，海外的市场由于各个国家和地区之间的文化差异、经济发展的差异不均衡，这种不均衡会带来区域和国家之间很大的不一样。可能有些国家只需要卖产品，而有些国家可能会需要去做一些整体类的规划，节奏不太一样。目前有一些国家和地区开始有变化，他们开始对解决方案感兴趣。我们在东南亚、中东北非等地区开始做一些项目型的业务。

这些变化都是持续性的，我们不断根据市场的反馈调整策略。像美国市场，原本我们在三四年前对美国市场也做了比较大的期望，但是也没想到中美之间有这么大的变化，逆全球化的趋势起来之后，我们只能去顺应趋势，然后去做一些企业层面能做的调整。谢谢。

Q: EBG 的数字化转型应用领域很广，目前进展到哪个阶段，怎么看未来的空间？

A: 现在还处于早期阶段，因为还在头部用户做推广、应用的阶段，头部用户对整个行业来说有示范效应，能对整个行业有一个带动的效果。我们也希望通过做头部，能够做出典型的行业应用案例，然后打磨好我们的行业解决方案，这样希望后续的规模效应能在这个行业产生出来。

企业数字化转型的市场空间很难研究量化。每家企业用户但凡想要过地更好，竞争力更强，那就意味着每家企业都需要做数字化转型。但是每家企业需要的程度还是不同。有些偏

重于日常管理，有些偏重于把生产经营跟整个智能化都关联起来，完成整体的数字化转型升级。总体来看，我们认为市场还是比较广阔的，空间也很大。目前还没有任何一家公司在这个领域走的比较前面，所以也很难来做比较，海康先往这个方向走，让大家看到这个市场是在一点点扩大的。我们的判断正在得到验证。谢谢。

Q: 机器人业务分哪些类目？看到国内机器人行业增长也还不错，其实它跟工业企业也是相关性很高的，我想了解一下这个主要驱动力原因是什么？

A: 机器人业务在刚成立的时候定位了三块主要业务，一是机器视觉，就是工业相机这块，二是 AGV 移动机器人，第三块是行业用的无人机。目前来看机器视觉和移动机器人板块发展的比较好。

中国的工业自动化转型市场潜力比较大，国内的客户和我们在同一个文化之中，说相同的语言，方便我们将产品和技术推广到客户那里，提供更贴近的服务，他们越来越认同我们的方案。另一个方面，我们目前在机器视觉方面的产品，在性能上有提升，功能上不断丰富，与海外厂商同台竞技没有什么问题。甚至在某一些方面我们国内厂商还会有一些优势，例如我们将一些智能算法引入到机器视觉产品上，这样的应用领域国内厂商是走的比较靠前的。机器人帮助工业企业做工业自动化，这个也有点类似于我们帮助头部企业做数字化转型，内在的诉求都是比较接近的，就是降本增效，尤其在经济大环境不是太好的情况下，降本或者降费用从而提高能效这样的诉求反而也会更加突出。

Q: 过去两年公司在 AI 赋能业务方面有很大的进展，您觉得相比于 1~2 年之前公司在哪些方面取得的提升是最关键的？我们也看到一些竞争对手，包括一些 AI 方向的创业公司以及某些互联网巨头，公司相较于这些竞争者的竞争优势如何保持？

A: 关于 AI 赋能这个话题，大家越来越接受一个事实：算法不是一蹴而就的，大量的碎片化的市场对算法的需求都是个性化的。为了解决个性化的问题，我们不断地要把算法训练的能力落到碎片化市场里去，否则单靠公司的资源投入来解决这么多碎片化的市场的算法需求，还是比较困难的。

因此就有了我们的 AI 开放平台。海康的 AI 开放平台，相对来说比较实用，也比较易用，我们的 AI 开放平台用的人越多，学习的越多，算法训练的越多，后续使用的用户都是在前面已经训练好的算法的基础上，再增加新的能力，不断的迭代优化这样也可以支撑很多细分

	<p>行业的生态伙伴，让他们喜欢用海康的 AI 开放平台，来帮助他们做细分领域用户的算法训练。海康的这个平台这几年用下来之后，我们跟用户贴的比较近，我们比较理解 AI 赋能过程中方方面面的细节。</p> <p>跟其他竞争者的差距这个角度来讲，不太好评价，不过一般来说，平台用的越多，就越好用；用的越多，用户接受度等各方面都会做的比较好。就海康自己的平台来说，我们觉得目前已经进入了一个相对比较良性的循环。我们相信用户的眼睛也是雪亮的，一定是算法和方案真正能解决用户的问题，才能得到比较好的推广和使用。谢谢。</p>
附件清单	无
日期	2021 年 3 月 17 日