

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：2021-06-11

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	Andra AP-fonden/AP2 Sustainalytics Swedish National Pension Funds 长城证券 大成基金 横华国际证券 华泰证券 兰信医疗科技 普行资产 前海世传国际投资 投研会 五矿证券 智瑞通计算机科技 天虫资本 东莞银行 工商银行 工银理财 光大证券 华泰证券 华夏理财 江门农商行 美浓投资 南海农商行	Asa Mossberg Matthew Barg John Howchin 蔡微末 于威业 张颖飞、周亚科 韩宇、谢立广 顾毅毅 王金刚、王琰、赵杰 齐放 陈海涛、黄颖、谢挺 吴静 黎豪 胡纪相、盛军锋、王杭 符嘉琪 汪晶、王昕、王祎、邹琦 刘方正、彭小溪、邵飞 李芸 胡剑 杨文文 于永瑞 郑晨琪 何祖辉、王俊、萧彩韵

<p>农银理财 浦发银行 省交投财务 顺德农商行 邮储银行 浙能财务 浙商财险 中财招商投资 中邮理财</p> <p>Morgan Stanley</p> <p>富邦人寿 禾发资本 宏利投信 国泰投信 统一证券</p> <p>大通证券</p> <p>Capital Group Dymon Asia Franklin Templeton Golden Pine HC Capital HSBC Panjing UG Fund WT Capital 安信资管 东证资管</p> <p>鹏扬基金</p> <p>农银汇理基金 西南证券</p> <p>个人</p>	<p>邹毅 马浚庭 陈卫平、方洪旭、王薇 吴建龙 胡玲燕、孟楚 陈辰、徐小龙、俞颖娣 吕中元、尉小雁 王颖 刘泽</p> <p>Andy Meng</p> <p>李健民 林泰佐 William 张匡勋 赖冠宇</p> <p>赵彦辉</p> <p>纪昕 Jamie Xiong 孙通 张泽政 徐哲桐 Steven Sun、何方、王致欣、郑冰仪 陈勤、王莉 Dennis Chung 叶浩 林芸 张明宇</p> <p>陈国喜</p> <p>陈富权、翰林、梁国柱、许拓、张燕 王谋</p> <p>安迪、林工、罗邵恒、马海华、盘庆峰、薛刚、</p>
--	--

		张喜东、朱元
时间	2021年5月24日—2021年6月11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	<p>Q: 智能化为行业带来很多新的机会，资本市场会期待公司成长为平台型公司，公司自身觉得这样的机会大吗，要怎样建设自己的平台？</p> <p>A: 所谓平台型公司的存在需要有合适的土壤，在较为扁平、链条较短的商业环境中，平台型公司比较容易生长出来，但不是所有的行业都有培育平台型公司的机会。</p> <p>电子商务、生活服务领域的产品形式相对标准，市场规模够大，上游和下游都不强势，平台型公司有壮大的土壤，但平台经济带来的规模效应在一定程度上也是和垄断相关的，社会参与到博弈中之后也会限制平台的规模，最终也不能无限扩张。不过这样的商业模式在产品服务形式比较复杂的运营商市场就不适用，即使运营商市场走到今天，华为、中兴、爱立信、诺基亚这些公司也不敢说自己是平台型公司，中国移动、中国联通、中国电信有很大的话语权。to B, to G 业务的市场中，厂商很难成为平台级的公司，最终的主导方仍然是用户。在 SMBG 中，从产业整合的角度看，有可能衍生出小平台来发挥主导作用，但因为产业链上涉及到设计、施工、验收等非标准环节，所以它并不是普通认知里的交易型、流通型或者社交型的互联网平台，是个用互联网技术帮助产业链提升效率、加快周转的产业互联网的平台。</p> <p>在 to B、to G 的业务领域中，既然没有看到垄断的可能，也没有什么超级技术能无差别的降低边际成本，也不能靠某行业某地区的客户关系保持不间断的高增长，所以最终还是要回到技术的迭代、能力的丰富上来。海康要做的是在软件、硬件、算法、数据的开发和应用上，尽力找到可以复制并重复使用的原型，实现技术的积累沉淀，作为优化组织效率的抓手。</p> <p>Q: 目前整个工业领域都面临原材料涨价的问题，公司和供应链上的伙伴怎样协调，对于原材料的涨价和对下游的传导能力，公司是否有考虑？谢谢。</p> <p>A: 在海康所处的行业里，产品种类丰富，单产品对应的销售量普遍不大，所以用到的各类元器件物料供应商分散，种类繁多。供应链的管理对于公司来说一直是非常重要的环节，供应链</p>	

的安全、供应链的质量保证、供应链的交付能力是公司一直以来关注的。海康对待供应商的态度也一直是公允的，将供应商视为可以长期合作的伙伴，和伙伴们一起成长，从这些年的情况来看，也带动了一批供应商有了不错的成长。

在两年前，为了应对实体清单，我们和供应链伙伴们协调，迅速提高了多种物料的备货，并有针对性的对有风险的物料做替代。高库存的政策保持到了今天，也比较幸运的应对了今天原材料整体紧张的局面。我们还是会和供应商保持密切配合，相信一直以来良好的合作以及海康还不错的财务状况，都是可以保障公司当下的相对优势。我们产品的销售价格是市场决定的，会随着市场变化而波动。

Q: 今年的年报里，公司公布了 HEOP 架构，支持在各类硬件上可以更自由的替换和更新软件教法，请问对于这类开放合作，公司是怎么看待的？

A: 物联网领域的应用是高度碎片化的，也是高度场景化的，随着这几年芯片平台性价比不断提升，软件和算法在硬件平台上切换的成本下降到可以商用了，所以我们顺其自然，一方面建设 AI 开放平台，将算法的训练自动化实现，一方面在硬件上支持适配算法和应用的替换。但与此同时，硬件物料层级的场景化定制需求并没有减少，反而还会不断增加，所以最终定义产品的是场景，软件应用的可替代、硬件物料的多元化是支撑产品种类丰富的两个支点，缺了哪个都难以满足客户需求。

从开放合作这个策略上说，海康的开放从当年做板卡的时候就已经在做了，基于我们板卡的协议，当合作伙伴替换 API 函数的时候，加一个后缀就解决了。海康的产品完成开发之后，在其他类似产品上再花半小时就可以做好，所以海康做的一些新功能，我们的同行都跟上来做，这样就会带动产业的发展。后来我们积极参与地方标准、国家标准的建设，也积极的维护标准，遵循各种有益的标准规范。开放的程度是一个行业成熟与否的标志，海康从公司建立的时候就提倡开放，今后也将一贯地开放。

Q: 这几年智能化带来不少新的增长，公司能不能把来自传统的安防业务和新兴数字化转型的需求分一分，各有多少？

A: 定性来说，智能化作为新增的需求，在公司的业务中起到的作用越来越大，对销售的帮助越来越多。但是从业务梳理的角度很难做这样的细分，比如说，有些产品可能是对原安防系统的升级换代，在客户能接受的成本之下，硬件产品上融入一定的智能化功能，是客户愿意采购的，

	<p>满足安防需求的同时，又有更好的管理方式去降低成本、提高效率或者降低风险；同时也可能多增加了一些需求，购买更多的硬件，建设更实用的软件系统，这些部分可能与安防没有关系，纯粹用来满足内部管理、业务发展的需求。这样的需求都混杂在一个项目中，我们就很难分清哪些是传统安防，哪些是智能化。公司并不纠结于用数据来统计这些产品的不同贡献，我们顺势而为。</p> <p>Q：在业务层次上，公司是希望做 PaaS、DaaS，还是 SaaS？未来在 SaaS 层是否会依靠合作伙伴做的更多一些？</p> <p>A：在 to G、to B 的领域里，场景的丰富程度是很高的，单纯的提供哪一层的能力都不能简单的覆盖整个市场，所以平台、数据、软件应用都要做，而且不仅今天要做，未来还要做。不涉足多个层次的开发，就无法最终服务好客户。</p> <p>海康近几年围绕 PaaS、DaaS 做了很多工作，在平台能力、数据能力的建设上往前走了一大步，同时类似云眸这样的 SaaS 形式也一样提供。一般来说，PaaS、DaaS 适合多层级、多时空下的复杂场景，SaaS 适合扁平型的商业布局，云眸目前接入的设备大约 160 万台，为连锁餐饮、4S 店、连锁零售等等客户提供服务。</p> <p>在行业规模不断扩大的过程中，我们的生态会有越来越大的吸引力，因为许多底层、中层的能力开发已经由海康解决，生态伙伴可以专注在有自己独到理解的行业和场景中，那时候基于我们的平台来做 SaaS 开发的行业生态会更兴旺起来。但在这之前，没有现成的合适伙伴出现的情况下，我们也会满足客户需求，自己来做，给伙伴们打个样子。</p>
	无
日期	2021 年 6 月 11 日