

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：2021-06-25

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	CMBI Oceanvast Capital Prudence Root Investments 光大证券 国信香港 宏昇资管 华夏创新资本 麦格理基金 山东高速资管 西德投资 易方资本 APS 德邦资管 信达证券 众安保险 德裕世家 红骅投资 鸿涵投资 环懿投资 汇利资产 南方基金 申万宏源资管 毅木资产	Marley Ngan Ruth Qin 董丰桥 Kris Yap 梁奕 Eric Roy Chung 刘馨书 Gloria Yu 郑涛 张帆 关博文 王兴林、张清 白宇、杜厚良 方竞、孙阳 高翔 马天明、赵泓颀 徐峥 呼振翼、刘会铭 宋楚易 朱子郢 金岚枫 秦庆 陈锡伟

	RWC Asset Dai-ichi Life Insurance Kenrich Partners Pte Nech Capital Orchid Public Sumitomo Mitsui AM DS 德图资本 富国基金 工银国际 泰康资管(香港) 兴证国际资管 中再保险资管 淡水泉 晨星证券	陈焕龙 Huan Zhou Cheryl Chen Shuzhang Sun Roger Chu Wei Sun 黄健辉 Judy Guo Sandy Zhang、宗佳颖 Jerry Yang Bao Haimiao Mu Qiang 陈晓生、郭萌、裘潇磊 Phelix Lee
时间	2021年6月15日—2021年6月25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: 过去的两年里政府板块增速不快，新基建的拉动似乎也不够强。看到公司在陆续和很多城市沟通智慧城市、数字治理相关的大型项目，会不会给 PBG 带来一个更高的增长？</p> <p>A: 中国的各层级政府始终是积极有为的推动许多建设，也是非常务实的，会根据要解决的问题去有针对性的布局，有的需求急用先行，有的需求久久为功。在这个过程中，作为企业会判断自己的定位，寻找各种机会。</p> <p>政府相关的业务在过去 15 年中有不少变化。最早的建设是围绕平安城市，因为过去的 40 年中，伴随着中国的经济快速发展，出现了人口大规模的流动，为社会带来巨大的管理挑战，过去 15 年中国的平安城市建设是很有成就的，基本上解决了社会治安问题，使得今天的社会这么祥和，大家踏实的过自己的生活。现在针对治安的设备逐渐够用了，但是还有新的需求在衍生，</p>	

比如物联数据的收集还可以解决社会管理的问题、民生的问题，帮助环境保护，保护土地资源、水资源，也包括对农业、工业管理的帮助。比如在交通管理上，在高速公路上的平均通行速度能不能从现在的 90 公里每小时提高到 120 公里每小时，能不能通过数字化的改造提升效率，帮助城市的管理。

这些都是很碎片化的机会，我们能感觉到中国的经济总量起来了，经济活动的节奏正在变慢，更加精工细作。过去这些年中，海康围绕数据、软件来提升自己的能力，可以讲公司有能力强帮助社会做好今天的管理。但这样的需求变化很难用数字衡量，我们也很难给资本市场一个明确的增长率。如果定性的判断，我们可以说维持谨慎乐观的预期。

Q: EBG 的客户需求广泛而且分散，许多厂家参与竞争但都是各做一段，能不能看到公司将客户数字化投入、IT 投入相关的事情都更多的做起来，把综合能力提升的更强，同时把所有商业客户无论大中小规模都服务起来，掌握更多优势？

A: 企业的数字化转型是一个庞杂而笼统的需求，本身就是一个难以标准化的商业过程，各类玩家提供各类能力，解决各自擅长的事情。数字化转型也是一个动态发展过程，商业客户的需求是在持续变化中的，围绕企业的管理运营去开发，这个事情可以永远做下去，因为企业本身的业务也在不断发展变化，企业的内部运营模式就相应调整，它使用的生产工具、处理的生产要素也都在变，像我们这样提供服务的企业也需要不断成长变化。所以在这个行业里，很难有哪种厂家可以大包大揽解决各个环节的问题，但可以用发展的眼光关注自身的能力，在迭代中变得更专业，从而占据更好的竞争地位。

海康聚焦在感知和数据的能力上，从竞争的角度说，最后方案是不是站得住脚，还是要看有没有足够的经验积累，能不能产生规模经济。无论是硬件还是软件的打磨，只要能围绕客户需求走，我们就会有比较强的竞争能力，就会在价值链中占据优势地位。

在拓展更多客户还是头部客户深化的问题上，我们倾向于认为大部分行业的份额都会逐渐向头部企业聚集，而头部企业的信息化投入占自身营收的比例会更大，投资更集中。在服务龙头客户的过程中，我们的能力不断提升，也会带给我们开发新客户的机会。

这种情况下，对我们提出的要求是要不断地发展自己的技术，不断打磨应用，从而为客户创造更大的价值。在业务上，一个技术管用 10 年、20 年是不可能的，没有永远管用的东西，所以我们要走在前面，给客户有价值的产品和方案。

	<p>Q: 现在企业的数字化转型是不是到了一个由量变到质变的切换期，会迎来爆发式的增长吗？</p> <p>A: 数字化转型确实是有不错的市场机会，不过是不是到了质变的阶段，我们不敢说这样的话。不同行业、不同企业的诉求不一样，不同的管理者也有不同的诉求，对企业来说要算投资回报，要有认知的提高，这些都是一个过程。在这样一个没办法大范围标准化的市场中，在这个商业服务的内容不断变化的生意过程中，可能很难出现爆发式的增长。</p> <p>中国是个大市场，有各种各样的企业，传统制造业的转型升级的过程是多方面的，不一定首先走数字化转型，转型涉及到很多方面，包括经营范围、经营内容、经营重心的转移等等，改进优化的点会不一样，这个市场非常碎片化，短时间全面开花的可能性不太大。大家都希望能看到由量变到质变，甚至最好这个质变现在就发生，今天就发生，但我们认为一个产业的转变可能需要用 10 年甚至更长时间。谢谢。</p> <p>Q: 在科技竞争成为中美竞争焦点的背景下，公司怎样看待未来的元器件供应问题？</p> <p>A: 保障供应链安全是企业从创生开始就需要认真考虑的问题，从供应链安全的角度说，我们每类物料不会只有一个供应商，而需要多个供应商多方准备。在供应商的选择上，海康不是在美国制裁出现后才调整的，而是一直以来都把供应链安全放在重要位置。目前看我们的应对策略是合理有效的，未来在供应链安全上还会继续做很多提前准备，同时维持目前比较高的原材料库存水平。公司原材料的高库存，也在今天应对全行业的供应紧张时发挥了重要作用，保持了一定的相对优势。</p> <p>Q: 年报中介绍的硬件产品开放的平台，以及一系列的规则，是否未来可以形成一定的行业标准？海康是否会享受作为标准制定者的红利？</p> <p>A: 我们在硬件上开放了 HEOP 平台，可以加载我们不同的算法，也可以集成其他公司的算法。从用户的角度出发，我们希望可以推动行业更开放，围绕嵌入式平台将设备的功能做的更加多元化，也推动价值链中的伙伴更多的融合。但是我们没有能力来制定行业的标准，涉及到标准的事情太复杂了，中国有很多行政管理部门来牵头制定标准，而不全是企业联盟来制定标准，我们只会尽力的参与。</p>
附件清单	无
日期	2021 年 6 月 25 日