

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：2021-07-24

<p><b>投资者关系 活动类别</b></p>	<p> <input 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 checked="" 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><b>参与单位名称 及人员姓名</b></p>	<p>           3W Fund 邢志刚； APS Asset 张清； Arohi Asset Vivien Cao； Atlantis Investment Frank Lu； Azimut Investments JustinLiu； Bernstein Kate Xiao、王迪恩； Brilliance Asset 胡玉信； Broad Peak 黄志军； CEBI 罗增龙； Citi Group Arthur Lai； CMBI Marley Ngan； CPE Fund 卢婷； Credit Suisse 沈宇峰、王晓琼； Destination Partners 张一诺； FIL Investment 周文群； Flowering Tree Investment 卢建宁； Fran Bridge Capital Terry Yao； Franklin Templeton 孙通； Goldman Sachs 郑宇评、吴雨贺； Grand Alliance Asset Annie Su； IDG Capital 张希； J.P. Morgan 蔡景彦、许日、冯令天； Janus Henderson 石琳； Jarislowsky Fraser Shuang Yun； Jefferies Liu Hengli、邹敏； Keywise 徐涛； LMR Partners Francis Ying； LST Capital 黄智； Macquarie Securities Erica Chen、张钧涵； Morgan Stanley 唐粤、Andy Meng、Green Cai； New Silk Road Investment Yeo Shan Rui； Nomura Asset 王舒姬； Point72 Yang Bai； UBS 蔡迪； 安信基金 陈振宇、黎志军、聂世林、沈明辉、张竞、张天麒、顾文博、田星汉； 安信资管 冷星星、Yun Lin； 白犀资产 李海、林君杰、裘善龙； 百勋资产 陈卿云； 鲍尔太平 周俊恺； 北大方正人寿资管 孟婧； 泊通投资 庄臣； 博道基金 张建胜、张伟； 博笃投资 叶秉喜； 博时基金 陈鹏扬、陈伟、黄继晨、冀南、蒋娜、林博鸿、赵易； 渤海汇金资管 滕祖光； 财通基金 沈犁； 财通证券 郭琦、陈凯； 财通资管 邓芳程； 财信证券 罗琨、邓睿祺； 长安基金 崔甲子； 长城财富保险资管 胡祭元； 长城基金 陈良栋、杨建华； 长城证券 郭旺、李晓琴、徐超； 长见投资 唐祝益、刘志敏； 长江养老保险 王炎、杨胜、王炎； 长江证券 冯源、方子箫； 长江资管 施展； 长金投资 郑钊源； 长盛基金 郭堃、吴达、杨秋鹏； 长信基金 何增华、黄韵、陆晓锋、沈佳、孙玥、徐颢； 晨星亚洲 Phelix Lee； 晨燕资产 倪耿皓； 晨壹投资 赵常普； 诚盛投资 康志毅、胡蓉； 诚旻投资 尹竞超； 诚毅投资 陈夕； 承霖投资 况光焕； 澄怀投资 张路； 澄金资产 胡东民、崔宇婷； 翀云投资 俞海海； 创金合信基金 周志敏； 创亮投资 刘奕松； 淳厚基金 陈基明、王晓明、吴若宗、薛莉丽、翟羽佳； 大成基金 李博、李依、于威业、岳苗； 大家资产 范新、石泰华； 大岩资本 刘洁； 丹羿投资 朱亮； 淡水泉投资 陈晓生、裘潇磊、周坤凯； 淡泰资本 张珈玮； 道仁资产 赵雪桂； 德邦基金 雷涛、吴东昊； 德邦证券 白宇； 德毅资产 陈升； 砥俊资产 唐皓； 鼎萨资产 沈文杰； 鼎盛投资 黄力文； 东北证券 张雨彤、         </p>

蒋佩研；东财基金 包戈然；东方阿尔法基金 陈蔚文；东方财富证券 周晨；东方港湾投资 李佳桐、高雨晴；东方基金 严凯、何舒阳；东方证券 江舟、蒯剑、宋海亮、谢忱、张开元；东海基金 杨红、张立新；东海证券 寿林荣；东吴基金 江耀堃、毛可君、赵梅玲；东吴人寿 吴琳娜；东证资管 韩冬、胡伟、孔令超、张明宇、秦绪文、张伟锋、周云；敦颐资产 赵捷；多鑫投资 许颖婕；凡星资本 陈晨；方圆基金 董丰侨；方正证券 张扬；方正资管 赖彦杰；丰岭资本 李涛、金斌；丰琰投资 孙啸；风炎投资 王鹏；沅京资本 陈华良；沅沛投资 孙冠球；沅杨资产 赵高尚、王志强；枫瑞资产 吴蕊；富安达基金 吴战峰、高俊；富道投资 张继圣；富敦投资 王宇轩；富国基金 陈天元、戈芳、厉叶淼、刘博、刘莉莉、孟海、蒲世林、钱伟华、袁兵兵、张啸伟；富荣基金 毛运宏、李延峥；富业盛德投资 吴亚林；高瓴资本 余高；高信百诺投资 孙威；高毅资产 姜思辰、罗迟放、谢鹏宇、颜世琳、张继枫、张阳；歌斐资产 吴子剑；工银安盛资产 刘尚；工银国际 周佳颖；工银瑞信 曾剑宇、单文、黄安乐、黄丙延、李剑峰、李昱、马丽娜、任燕婷、石正同、杨柯；光大保德信基金 陈飞达；光大证券 肖义生；光大资管 李行杰；广发基金 观富钦、王颂；广发证券 高峰、林俊龙、王昭光、杨小林、赵澍雯；广州金控 黄勇；国都证券 余卫康；国海富兰克林基金 陈郑宇；国海证券 任春阳、石金漫；国华人寿 韩冬伟；国金基金 吴志强；国金时代资本 乃敬江；国金资管 邱友锋、曾萌；国开证券 陈炳曜；国联安基金 高诗；国融证券 刘聪；国盛证券 陈永亮、陈泽青、丁劲、刘高畅、杨焯；国泰基金 戴计辉、邓时锋、胡松、李海、林小聪、吕业青、施钰、杨飞、于腾达、张阳；国泰君安证券 刘堃、史霄宇、周文渊；国泰君安资管 陈思靖、肖凯、肖莹；国泰人寿 王汉秦；国投瑞银基金 孙文龙、伍智勇、叶青；国新投资 白月明、胡梦真、历大鹏、张济；国信证券 叶子；国元证券 陈图南、耿军军、彭伟；海富通基金 范庭方、黄强、刘文慧、王经纬；海通国际 朱寅俊；海通证券 洪琳、杨林、印雨晴；海通资管 邹立、童胜；杭银理财 郑亮；昊晟投资 许嘉诚；禾其投资 王祥麒；禾昇投资 陈宇；合创资产 刘鑫；合煦智远基金 程卉超、何宇涵；合众资产 葛红军、宋谦；和谐汇一资管 梁爽、林鹏、凌晨、潘东煦、张鸿羽、章溢漫；恒锐资本 刘庆忠；恒生前海基金 邢程；恒识投资 赖燊生；弘毅投资 Friedy；弘毅远方基金 樊可、周鹏；红枫资产 冯东东；红骅投资 陈杰；红杉资本 宋雅慧；红移投资 杨森杰；泓澄投资 李金权、徐哲桐、张弢；泓德基金 梁冠群、苏昌景、王克玉；鸿博资本 李晓晗；鸿道投资 方云龙；华安财保资管 李阳；华安基金 李欣、饶晓鹏、吴运阳、杨明、张旭；华安证券 袁子翔；华宝基金 陈怀逸、卢毅；华宸未来基金 李柏汗；华创证券 孟灿、孙元；华富基金 陈奇、陈启明、芦山、王帅；华金证券 郑超君；华融证券 庞立永；华商基金 蔡峰；华泰柏瑞基金 李学涛、刘芷冰、吕慧建；华泰证券 陈钰、黄乐平、黄礼悦、李研光、王心怡、谢春生、闫慧辰；华泰资管 冯潇、刘瑞、徐紫薇；华西证券 王艺霖、柳叶青；华夏基金 吕佳玮、孙艺峻、徐恒、知序；华夏未来资本 褚天；华兴证券 吴昱斌；幻方量化资产 徐贞武；汇丰晋信基金 陈平、黄立华、李凡、许廷全；汇丰前海证券 郑冰仪；汇添富基金 雷鸣、李超、李华伟、沈若雨、吴江宏、夏正安、杨涛、袁建军、张朋；惠通基金 晏楷钧；惠正投资 李平；基恒投资 汪敏；集元资产 陈立秋；嘉实基金 蔡丞丰、陈涛、丁杰人、胡涛、胡宇飞、刘杰、刘晔、彭民、王丹、王贵重、王明明、王宇恒、王子

建、吴昊、吴剑樑、谢泽林；建信基金 刘克飞、王丽媛、姚锦、姜锋；建信理财 杨璇；建信养老金 陶静；建银国际 Cathy Chan；健顺投资 邵伟；健顺投资 高冉；瑞华投资 章礼英；江信基金 王伟；江源资本 周景；交银康联资产 王玉英；交银人寿 周捷；交银施罗德 封晴、郭斐、何帅、蒋军杰、刘庆祥、楼慧源、王少成、王瞳、余李平；金蟾蜍投资 杨红杰；金华阳投资 黄伟坤；金建投资 龚嘉斌；金菊投资 龙琼；金莲投资 曹建飞；金犇投资 姜伟臣；锦和投资 汪宏伟；旌安投资 曾少聪；旌乾资产 唐炜；鲸域资产 虞峥；景林资产 谢涵韬、徐伟；景领投资 王胜、张树苏；景顺长城基金 邓敬东、郭琳、韩挺、刘苏、詹成、张雪薇；景泰利丰投资 吕伟志；九泰基金 黄皓、刘源；久期投资 姜云飞；玖龙资产 陈柯杰、徐斌；玖鹏资产 郭鹏飞；巨杉资产 王致人；巨信控股 黄栋；君和资本 王瑞思；开源证券 刘翔；凯丰投资 曹博；瞰道资产 刘旭；康曼德资本 陈庆平；宽远资产 陆忆天；昆仑资本 李沐曦；乐瑞资产 蔡沛霖；雷根资产 杨桦；雷钧资产 杨建标；礼仁投资 张辛洋；立格资本 胡伟强、宋陆华；粒子基金 姚琦；联享融资 Alex Chen；林源稳长资产 陈莹；聆泽投资 朱伟琪、翟云龙；领骥资本 方力；龙远投资 李声农；罗汉松投资 彭强；马可李罗至真资产 黄晨；美迪金融控股 刘宏；美阳投资 胡智敏；民生加银基金 刘昱含；民生信托 王秀平；民生证券 杨旭、赵晗泥；民生资管 李林；明世伙伴基金 孙勇、黄鹏；明亚基金 边悠；明曜投资 周潇宜；南方基金 蒋秋洁、李锦文、孙鲁闽、王博、吴超、恽雷、章晖、朱茱扬；南华基金 李昊、刘凯兴；宁泉资产 王修艺；农银汇理基金 谷超；农银理财 李立；诺安基金 蔡宇滨、高强、黄友文、张伟民；诺德基金 周建胜、王优草；盘京投资 王莉、王震；朋元资产 秦健丽；鹏华基金 董威、杜亮、孟昊、王璐；鹏扬基金 邓彬彬、罗成、王杨、吴曦燕；平安保险 姜明；平安基金 黄维、张淼、郑春明、朱春禹；平安养老保险 蓝逸翔、刘强、邵进明；平安证券 付强；平安资产 刘含、刘宁、彭茜；浦银安盛基金 杨岳斌；普信投资 邹国英；千石投资 胡阳；前海精至资产 傅晓阳；前海开源基金 梁策；前海联合基金 胡毅发；前海龙门资产 李映宏、黄士超；前海智腾资产 尹志力；乾和基金 张哲；乾弘久盛资产 徐利冕；桥河投资 Ryan Wang；钦沐资产 柳士威、吴海宁；泉汐投资 张航；泉涌投资 王录；筌笠资产 颜敏浩；群益投信 洪玉婷；人保养老 李金阳；人保资产 王丽雯、吴锋、奚晨弗、郁琦；榕树投资 王顺序；融通基金 彭伟、孙卫党；锐意投资 李敬尧；瑞华投资控股 陈浩；瑞扬投资 周泽辉；睿璞投资 何激、郑劼；睿泉投资 魏薇；睿泉毅信投资 叶露；睿信投资 周平；睿远基金 金宇、戎哲宇、杨维舟、喻磊、朱麟；润晖投资 苏李；三井住友资管 胡雯矜、杨履韬；叁和正恒 张耀；森锦投资 高峰、刘林轩；山西证券 吴桐；善渊投资 唐聪、刘明霞；成芳投资 郭敏芳；上海人寿保险 李薇；相生资产 欧阳俊明；上投摩根基金 李博、黄进；上银基金 卢扬、徐帆；尚科投资 江建军；尚雅投资 韩红成；申九资产 欧阳沁春；申万宏源证券 陈义辉、刘洋、秦庆、施鑫展、吴丹妮；申万菱信基金 陈月、唐俊杰、熊哲颖、徐远航；申银万国证券 耿耘、杨驭翔、周吉元；深根固柢投资 潘惠强；慎知资产 刘越；盛世天下资产 张旭；盛宇投资 胡继中；世诚投资 陈之璩；双安资产 宋彬；水穿石资产 李骥；水石基金 赵福金；顺洋资产 邓永明；顺时投资 Iris Wang；太平基金 田发祥；太平洋资管 郭骁勇、吴晓、张玮；太平养老保险 王书伟；太平资产 马姣、秦媛媛；泰达宏利

基金 崔梦阳； 泰康养老保险 范明月； 泰康资产 陈虎、管镠、郭晓燕、林崇平、倪辰晖； 泰信基金 钱栋彪； 泰暘资产 刘天君、汤明泽、祝景悦； 天虫资本 胡纪相； 天风天成资产 高箐； 天风证券 杨卓谕； 天弘基金 杜昊、申宗航、张磊、周楷宁； 天人舒泰基金 郭静平； 同泰基金 丁徐漪、赖健沛； 同威投资 裘伯元； 彤源投资 谷玺、薛凌云、张乐、庄琰； 拓泽资产 侯勇； 万方资本 孙毅； 万和证券 田明华； 万纳资产 朱耀东； 望正资产 韦明亮； 五矿证券 商景超、高天昊； 悟空投资 刘鑫吉、刘鑫吉； 西部利得基金 邢毅哲、刘荟； 西部证券 吴姣晨； 西南证券 王谋、吴波； 希瓦资产 卓亚； 先锋基金 曾捷； 相聚资本 余晓畅； 橡谷资产 唐璞； 新华基金 陈磊； 新华养老保险 袁海宇； 新华资产 惠宇翔、林建臻、马川； 新活力资本 吴鹏飞； 鑫然投资 孔令峰； 信诚基金 王冠桥； 信达证券 乔林建、郑勇勇、方竞； 信璞投资 赵杰； 星石投资 董延涛； 星耀资本 白光； 兴全基金 高群山、李杰、谢治宇、姚明昊、黄雯菁； 兴业信托 严谨； 兴业证券 王恬恬、姚康、熊彬正； 兴银基金 许娟娟、劳开骏； 兴银理财 郝彪； 兴证全球基金 曹娜、程剑、季文华、陆士杰、乔迁、童兰、虞淼、朱喆丰； 兴证资管 杨亦、王正、匡伟； 玄卜投资 雷刚； 寻常投资 杜凡； 循选资产 刘勇； 阳光保险资管 赵浩远、祁媛媛； 仰星投资 黄灼权； 易方达基金 黄鹤林、李荣耀、李中阳、倪春尧、邵红慧、吴科春、殷杰、于博、张坤； 易同投资 王苏欣； 易鑫安资管 王锴； 奕金安投资 黄亚坤； 益民基金 郭琦侠； 毅川投资 冯强； 毅木资产 陈锡伟； 银河基金 田萌； 银河证券 刘兰程、刘日光； 银华基金 杜宇、方建、郭磊、李晓星、倪明、孙蓓琳、王翔、向伊达； 银石投资 陈希； 英大保险资管 崔晨； 盈峰资本 张珣； 永安国富资产 王俊韬； 涌德瑞烜 杨琪； 优沃投资 吴立； 优益增投资 卢旭、范院勤； 由榕资产 欧可升、王泽宇； 友邦保险 赵一路； 友邦人寿资管 黄恠炜； 于翼资产 王渊； 禹合资产 吴佩伦； 誉辉资本 黄健； 元昊投资 王怡凡； 圆信永丰基金 马红丽； 媛博投资 谷川； 源峰基金 翁林开； 源乐晟资产 吕小九、曾晓洁； 远策投资 李博； 远洋资本 田家企、武星岑； 粤民投 肖坚、廖一专； 云昊资本 魏新毅； 云睿投资 李广帅； 盍昊资本 王浩舒； 盍义创投 陆懿晨； 泽履资产 陈一羲； 泽铭投资 安晓东； 泽兴基金 李思远； 招商基金 贾仁栋、李崧、马思瑶、文仲阳； 招银理财 郝雪梅、梁爽、张英； 兆富投资 曾宇； 浙商基金 平舒宇； 浙商证券 吴若飞、邓永康； 浙商资管 马斌博； 真科基金 曾维江； 知常容投资 高捷、汪宇飞、张志刚； 挚盟资本 任荣庆、史余森； 致道投资 刘福杰； 致顺投资 朱贺凯； 中国人寿保险 刘哲铭、汪洋、王雁杰、于蕾； 中国人寿资产 赵花荣、赵文龙； 中荷人寿 尹西龙、张作兴； 中加基金 吕航； 中金财富 林晓峰； 中金公司 范海涛、冯达、钱鹏、夏雪、庄恬心； 中金基金 汪洋； 中金资管 杜渊鑫、李梦遥、张翔、朱剑胜； 中科沃土基金 林茵、林皓； 中欧基金 成雨轩、冯炉丹、周应波； 中融鼎投资 吴函亮； 中融汇信 李朝峰； 中融基金 金拓、汤祺； 中睿合银投资 董佳男； 中山证券 郑思； 中投保 向明； 中信保诚基金 杜中明、郭梁良、郭尉、金炜、刘锐、王睿、夏明月、张弘； 中信建投证券 陈乐然、荆树光、孙芳芳、张龙； 中信证券 曹苍剑、程威、郭穆颖、胡叶倩雯、李品科、林峰、刘将超、刘琦、刘义铭、卢华权、王俊贤、夏胤磊、晏磊、于聪、钟澍； 中信资管 魏来； 中意资产 余浩； 中银国际证券 王达婷； 中银基金 王帅、刘潇； 中银资管 王亦琛； 中颖投资 宋鹏； 中邮基金 宫正、王瑶； 中邮理财 尤超； 中邮人寿 朱战宇、王瀚宁； 中域资产 袁鹏涛、

	<p>陈莲蓉；中再资产 姜通晓；众安保险 颜阳；重阳投资 赵阳；侏罗纪资产 张则斌；准锦投资 戴德舜；紫阁投资 徐爽；紫金投资 凌超；佐誉资产 占泉；</p> <p>CPS 中安网 曾苑兰；安徽安粮兴业公司 周健乐；博思达管理咨询 魏向辉；广东财经大学 王勇乐；寒武纪 王磊；杭州喜诗企业咨询 张盛野；弘则研究 欧阳志宏；湖南小山建设公司 王思皓；华大基因 刘昊；吉利控股 刘国瑞；金圆环保股份 金益晨；科大讯飞 侯致远；欧菲光集团 张威震；彭博行业研究 沈明；青凤化工 郑海林；无锡力芯微电子 杨镇；新财富管理 程文；浙江泽大律师事务所 冯晨露；中集集团产业基金 陈旭、唐平芳；</p> <p>个人 陈萍、崔悦明、丁芳芳、方金杰、郭敏、黑龙、李冬梅、李国华、李磊、刘佳、刘宇栋、罗顺、马修、彭时明、饶小飞、宋明庆、孙阳、田方路、王浩、王平然、杨国营、杨鲁萌、翟志晶、张玲、张美娟、赵宇晨、郑佳、左德明</p>
<b>时间</b>	2021 年 07 月 24 日
<b>地点</b>	公司总部会议室（电话会议）
<b>上市公司接待人员姓名</b>	高级副总经理、董事会秘书 黄方红女士
<b>投资者关系活动主要内容介绍</b>	<p><b>一、公司经营情况说明</b></p> <p>2021 年上半年，全球新冠疫情的传播此起彼伏，部分国家和地区经济不时出现阶段性停摆；美国对中国科技企业仍在继续加压。在疫情与制裁的共同影响下，全球供应链、物流都出现紧张的局面，行业整体产能经受考验。</p> <p>报告期内，公司继续坚持技术创新，持续稳健发展，上半年实现营业总收入 339.02 亿元，比上年同期增长 39.68%；实现归属于上市公司股东的净利润 64.81 亿元，比上年同期增长 40.17%。公司 2021 年上半年整体毛利率为 46.30%，比上年同期下降 3.46%。</p> <p>二季度净利润和净利润增速受重点软件企业所得税退税影响，二季度净利润中包含了退税金额 5.7 亿元。过往惯例，公司一般在第三季度收到并确认重点软件企业所得税退税，今年由于退税相关程序有调整，改为在二季度确认，退税金额 5.7 亿元，单季度账面记录的所得税为负。拿掉所得税退税的影响，公司上半年净利润 59.11 亿元，同比增长 27.84%。</p> <p>下面，我们看一看收入的情况：</p> <p>国内市场方面，2021 年上半年国内实现营业收入 244.35 亿元，同比增速 46.06%。今年上半年，国内市场基本摆脱疫情影响，三个 BG 收入均有明显恢复，半年报披露数据公共服务事业群 PBG 实现营业收入 77.17 亿元，同比增长 29.31%；企事业事业群 EBG 实现营业收</p>

入 72.19 亿元，同比增长 22.07%；中小企业事业群 SMBG 实现营业收入 61.74 亿元，同比增长 105.80%。增速较大波动主要受去年上半年基数较低的影响，以过去两年复合增长率来看，PBG 复合增速 10.74%，EBG 复合增速 21.11%，SMBG 复合增速 22.65%，还是比较合理的。其中，虽然目前政府投入资金相对紧张，由于公司参与到越来越多的城市级项目中，帮助越来越多的用户提升公共服务效率和质量，PBG 一定程度上受益于用户整体基数较大的特点，上半年增长较为平稳。EBG 在过去两年之中均保持持续较快的增长，围绕头部企业做数字化转型，帮助企业降本增效，EBG 的业务逻辑已经被验证，业务基础也在不断增厚，业务推进符合公司预期。SMBG 去年受疫情影响最为直接，基数较低，上半年的反弹较为有力，一方面是中小企业的业务弹性较大，投资信心恢复后，业务也明显好转；另一方面上半年虽然受芯片等原材料供货紧张的影响，由于公司的研发、生产等方面具备一定的规模优势，还是较好的保障了持续供货。

海外市场方面，2021 年上半年实现营业收入 94.67 亿元，同比增长 25.53%。上半年的海外市场中仍然有部分国家和地区遭受疫情冲击，目前海外市场的全面复苏难以预测。美国市场受 FCC 政策出台的影响，客户销售预期的稳定性和信心受到一定的冲击。我们海外销售团队也在努力做好一国一策，因地制宜，争取持续稳健的发展。

创新业务上半年实现营业收入 55.78 亿元，同比增长 122.18%，其中萤石智能家居业务实现营业收入 18.71 亿元，同比增长 58.68%；机器人业务实现营业收入 12.20 亿元，同比增长 124.83%。创新业务在总收入盘子中的占比到达 16.46%，正在成为公司越来越重要的增长来源。

毛利率方面，一、二季度的毛利率分别为 46.82%、45.94%，二季度略有下降，主要原因是产品成本在快速上涨。调整销售价格是一件非常谨慎的事情，公司在这个方面还是比较克制，希望妥善处理各方面的平衡。

费用支出方面，上半年没有明显的增长。

2021 年上半年期末的应收款项、应付款项周转天数较去年同期均有所降低，在产业链整体供货紧张的背景下，包括公司在内的各环节更重视资金的高效周转。存货方面，公司延续从 2019 年 5 月开始高库存政策，存货周转天数保持稳定。

在经营性现金流方面，上半年净额累计回正，且较去年同期有所提升，公司保持稳健的财务政策。

下半年的经营环境仍然较为复杂，宏观经济存在较大的不确定性。新冠疫情的反复出现

是当前的常态。原材料紧张将持续考验各个厂商的供应链组织能力，预期短时间难以缓解，交付问题不可小觑。美国制裁对公司的负面影响还在持续，美国联邦通讯委员会 FCC 对公司产品的认证限制还在立法过程中，最终会限制到何种程度，也有待于进一步观察，美国市场的前景非常不明朗。面对种种不确定的情况，公司将谨慎应对，坚持稳健经营理念。整体看三、四季度，我们认为存在一个逐季下行的趋势，同时，三季度受重点软件企业所得税退税影响，净利润会存在一个缺口。

## 二、Q&A 环节

**Q: 关于退税的问题，从全年的维度看，是否没有影响？还是会存在跨年或者隔季的影响？谢谢。**

A: 对全年没有影响，到三季报的时候看前三季度的数据，就平滑了。

**Q: 看到存货和原材料的体量都有一个稳健的增长，那么整个供应链的紧张和缺货状态大概会持续多长时间？**

A: 目前来看，原材料紧张的问题，短时间内难以缓解。原因之前在其他场合也已有过交流，大方向是过去十多年，半导体产业的资本关注和投入相对比较少，因为半导体的投资回报周期很长，同时又是一个投入非常大的产业，再加上半导体产品的价格逐年下行，整体来说资本对产业的关注度不高，这是一个产业本身的问题。

随着中美的科技战、疫情影响，导致东西方之间半导体供给不是完全市场化的调节。同时，各个行业对半导体的需求增长非常快。以汽车产业为例，现在一辆车对半导体的需求，我们讲的是晶元的需求，即在芯片所使用的原材料的需求可能是过去的很多倍，这种需求不仅在汽车产业，在其他产业也放大的很厉害。在晶元的供给、半导体原材料供给端，叠加上长期投资的不热衷，产能受到一定的局限。若干的影响因素爆发在现在的点上，现在看半导体的产能瓶颈，尽管资本都往这个产业在投入，但总体来说不是几个月就能见效的。

半导体产能瓶颈本质上不是技术问题，不是技术有瓶颈，解决产能还是需要时间。今年下半年交付紧张的局面还会持续，这是我们的判断。

**Q: 关注到 EBG 过去每年都有非常稳健的增长，去年有一些红外、热成像项目销售的贡献，在还原和剔除后，去年上半年理论上在非红外的业务基数会小一些，增长并不是那么**

快。今年 EBG 里红外这一块贡献比较少了，从这个角度上来说，今年的 EBG 增速应该会比表观上看的基数更高一些，请问您怎么看待这个问题？以及对 EBG 未来增长的判断和展望？

A：这个问题其实不仅是单一一个 BG 的状态，PBG、SMBG 的基数也都受到去年热成像销售数据的影响。

上半年 EBG 的增速可能会觉得比较平稳，去年是 20%+，今年疫情好转，还是差不多的增速。我们回到产业的特性来看，因为 EBG 的碎片化非常突出，我们很难说里面某一个细分领域有很大的爆发，企业在投入的时候，是一个此起彼伏的过程，可能由头部企业先行，然后其他企业跟随，也可能是有些行业先行，其他行业跟随。大家期待有爆发式增长，我们理解，但实际情况受制于宏观经济的影响和投入资源的约束。

我们认为 EBG 目前的增长是符合公司预期的，我们希望是一个逐步增长的过程，而不是突然爆发式的增长。

**Q：想请教一下 PBG 业务的情况，除了从去年疫情之后跟随宏观的顺周期复苏之外，有没有看到结构性的成长因素，比如说和一年前的情况有些变化？有关注到比如上海、杭州、深圳等一些大城市，今年元旦后有陆续提出城市级的数字化转型的整体方案，请问在政府这块业务上，智能化业务支持的趋势，是不是在未来能迎来一个加速的状态？**

A：过去 PBG 的业务重心在公安、交警等领域，这个领域的过去的推动力如雪亮工程，现在逐渐都结束了，确实会遇到在收入增长驱动力方面的问题。

随着海康威视在满足业务需求、解决问题等能力上的不断成长，包括区域研发能力的增长，在带动业务不断的深化。比如一些细节性的问题，过去因为资源的约束，不太可能去关注或者解决，现在随着业务中心的区域研发能力的增长，可以帮助用户去做深化。

除了传统 PBG 行业，目前能看到很多跟民生有关的领域，包括行政服务、水利水务或应急管理，比如民政、社区、乡村、市政、渣土等，在政府的管理中更细分的一些领域，逐渐呈现出较快的需求。这里我想说明的是，PBG 和 EBG 几乎是一个相同的逻辑，随着我们在技术领域的能力越来越深入，对细分场景的解决方案越来越对口，看到用户的需求越来越细分和专业化，这类需求就逐渐多起来了。政府的智慧化或企业数字化转型的概念，实际上都是我们最终为用户带来什么样的价值，EBG 是为企业的数字化转型带来更多的价值，PBG 是为政府类的行政管理用户带来更多的价值。价值呈现的方式可能是多种多样的，也许是采购更多海康的产品，也许是我们的产品、软件、服务一起打包来综合解决问题。



**Q: 之前胡总有提到未来展望中, EBG 的增速应该是三个 BG 里最快的, 现在这个观点会有变化吗? PBG 会比我们原来想的更乐观一点吗?**

A: 短期里三个 BG 也说不好谁快谁慢, 因为不同的时间段里会有一些波动, 中长期来说, 可能 EBG 场景会更大一些。

**Q: 看到一季度的毛利率环比去年四季度有明显提升, 二季度略微有所回落, 是否是产品的涨价和上游物料成本涨价的时间节奏问题? 能不能回顾一下产业链中涨价的过程, 以及对毛利率的影响和展望? 谢谢。**

A: 毛利率跟去年同期比, 还是受到去年热成像产品销售收入的影响, 这也是原因之一。

对产品涨价这个话题, 我们非常慎重。在 2021 年之前, 将近 20 年的时间, 海康的产品几乎没有涨过价, 我们涨价的时候心里是有负担的, 按照胡总的理念, 我们不能轻易涨价, 有违我们对客户、用户的诚信。今年上游全线都在涨, 原材料方面包括金属、芯片等等, 我们确实没有办法抗衡大趋势的变化, 所以我们也涨了一点, 但我们没有涨到位。除非现在材料已经到了一个比较稳定的价格, 否则我们的涨价还是落后于原材料的波动。

从一二季度来看, 毛利率略有些波动, 大家可以不用太纠结, 因为波动本身也不太明显, 同时销售收入结构上也有一些变化。SMBG 增长的速度比较快, 都会带来整个收入大盘子的毛利率的调整。

**Q: 关于费用投入的问题, 请问今年的人员招聘情况如何?**

A: 去年因为考虑到疫情的问题, 员工人数增长跟前一年相比变化不大。今年上半年一直都在做招聘, 但整体增速会保持在一个合理的范围内。

**Q: 请问将来 PBG、EBG 和创新业务之间的收入确认的方法会怎么样? 我理解创新业务是一个产品中心, PBG 主要是一个行业销售体系, 他们之间的收入未来怎么划分?**

A: 这个部分不太好回答, 比如萤石、机器人, 他们的销售还是有自己的特殊性, 萤石电商的部分会比较重一些, 机器人可能在工厂内的业务会更加的深入, 所以现在和现在 PBG、EBG 全行业的营销差异会比较大, 但两者之间会存在一定的交叉, 这也是大集团的业务存在协同效应的地方。

未来我们认为这个交叉部分的影响在销售占比里面，至少占创新业务的影响会越来越小，因为一是创新业务整体的收入规模增长很快，二是创新业务会建立相对比较成熟的营销系统，包括自己的销售模式、销售的客户群体等，所以未来逐渐就会产生分化。

当下大家看到半年报上面，我们披露数据略有一点调整，把过去前端、后端、中心控制的收入披露进行了合并，让大家重点关注按 BG 组合的披露方式。按 BG 的分法更多是从业务的角度说明我们业务当下是处于一种什么样的状态，让我们的投资者、股东们能够比较清晰的看到海康业务的分布和收入的变化，未来收入的披露方式还会继续调整，直到相对比较匹配我们当下业务的实际情况。

**Q：在智慧化业务大幅增加之后，公司对销售人员尤其是他们全年销售目标的 KPI，现在是如何确定的，主要会参考哪些因素？公司在内部建立了一套统一研发体系，对研发人员的考核和激励会有哪些主要的变化？**

A：我们对于销售体系的考核，对数字的要求是一定会有的，因为数字是比较刚性的牵引指标。除了数字牵引之外，还会有很多围绕客户维度、产品维度的细分数据考核，这些数据可能有助于去牵引一些专项的目标。

海康现在的绩效体系主要还是以 OKR 作为框架设计，灵活性会比较强。我们通过三年滚动的 SP 和年度 BP 设定公司级目标，其中年度 BP 会从部门分解到团队，再细分到每一个人来对目标进行承接。另外，每个部门对于市场和业务也会有一些自己的判断，不同的业务团队有不同的职能特性，目标也不太一样，部门之间是相互影响，相互促进的，牵引指标也会相互制衡。

**Q：稍微具体来问，我们现在做了 2000 多个可复用的模块，我们会不会对研发人员所研发出来的产品，针对它的复用性或者模块数量做一些定量的考核和激励？**

A：目前公司层面没有设置这个考核指标，具体部门或团队可能会涉及。

**Q：刚才有讲到展望三季度、四季度，一方面有所得税的原因，另外一方面是不是会因为某些业务的原因，从而可能使整个增速降下来。您是否可以分 BG 或者按照某些具体的细分领域来展望一下下半年的增速？**

A：我们做的是个趋势判断。去年受疫情影响，上半年的收入增速不太好，下半年三

四季度还是不错的，今年的增速会受去年的基数影响。

需要特别强调一下缺货的问题。因为现在原材料的供应紧张造成我们不一定能满足所有的需求，所以在需求满足的过程当中，可能会采用以产定销的模式，与过去相比这个情况是当下比较特殊的一个变化，这方面也会影响增速。

**Q：您讲到了有些原材料短缺，从我们目前的在手订单还未交付的情况来看，是否能够同比或者环比给出一些定量的趋势性判断？**

A：关于在手订单的数据我们暂时不方便披露，谢谢。

**Q：半年报的存货数据进一步上升，存货跌价准备提升的幅度还是很大的，像年初的时候是不到一个亿，现在差不多是接近两个亿了，考虑到当前整个原材料市场都在涨价，这种趋势对于对我们后续原材料备货以及我们的整个财务报表会有什么样的影响？**

A：我们严格按照会计准则的要求，以及存货在库的时间计提存货跌价准备。过去对于长库龄的原材料和存货，大家看到都是担忧，现在视角转换一下，看到长库龄的原材料可能一定程度上表明公司在供应链谈判有一定的影响力。不同阶段不同的视角，对于存货跌价准备也不需要太过焦虑，会计准则怎么要求我们就怎么计提，计提不等于原材料不能用，谢谢。

**Q：按照目前市面价值来看存货的价值可能是在提升的，所以会不会在某一个阶段，我们需要把存货减值重新冲回，是否会对公司毛利产生影响，从这个角度您怎样判断？**

A：公司原材料的跌价准备现在是两个亿左右，占比比较小，很难实质性的影响毛利。现在也不需要去预测，可能下半年市场上原材料进一步紧缺或者有所缓解，要看具体情况，结果也不一样。

**Q：机器人主要的两块业务，机器视觉和 AGV，这两块业务的增速都是很快的，还是有一个侧重，背后的一些原因能否分析一下？**

A：机器人关于机器视觉和 AGV 目前没有细分的披露数据，因为它目前在母体里面的影响也很小。

在机器视觉这个领域，我们的机器人公司在国内市场里应该走到了一个比较好的位置。随着工业自动化的进程加速，工业相机给海康的机器人带来比较稳定的收入增长。AGV 的情

况比较复杂，行业里面有大量做 AGV 的公司，市场是群雄割据的局面，有些公司通过价格战或者甚至赠送产品这样的方式来获取更多的项目机会。当下很难单纯就市场机会这个角度去说我们的 AGV 处于一个什么样的情况，可能要等这种比较混乱的竞争局面走到一定阶段，大家各自找到业务边界的时候，再来说我们机器人 AGV 的走向。谢谢。

**Q: 想了解一下跟友商比起来，我们（机器人业务）在毛利和收入体量上的竞争力，您觉得主要在哪里？**

A: 我们机器人公司的技术创新、质量和服务等方面还是有一些优势的，毕竟海康是技术创新主导的公司，我们认为机器人是技术领先的。竞争对手不太好评价，大家各展所长，谢谢。

**Q: 海外业务这一块，美国和欧洲分别的收入占比大概是怎么样的？**

A: 美国情况可能不太乐观。欧洲疫情之后，今年上半年来看有些国家的复苏情况还是不错的，两个地区的差距会拉开。如果美国对中国科技企业的打压没有实质性的改变，后续美国这个市场的业务开展难度可能会越来越大，因为人为设置的很多不合理或者不公平的门槛。FCC 目前还没有生效，现在不好下结论，继续观望。

虽然不公平，但我们也接受这个结果，只能更加努力，把我们的产品、业务、服务做得更好，更有价值，更有吸引力。

几年前美欧的营收大概占比海外收入的小一半，现在因为美国占比一直在往下走，美国现在可能占海外营收的 1/10 左右，欧洲还是我们现在比较大的一个市场，占比会高一些，谢谢。

**Q: 中报有提到我们做了一些费用控制措施，还有运营改善之类的工作，年初的时候胡总也提到说今年要加大人员的投入，那么我们现在短期的费用率的解读更多是我们主动控制了人员的增长，还是研发和业务架构调整后的初见成效，能够让我们以现有的增速去支撑业务的扩张，应该怎么去理解费用率的变化？**

A: 两者不矛盾，人数确实是在增长的，费用率也是在控制的。人员增长呈现到费用率影响可能会滞后，不会直接对上半年的费用率产生大的影响，可能到下半年或者到明年体现。目前比较大的压力还是员工薪酬增长带来的费用增长。

**Q: SMBG 业务上半年表现比较亮眼, 即便是扣除去年同期的一个低基数的影响, 相比 19 年有一个明显的增长, 请您解读一下背后除了需求的因素, 还有哪些其他的外部因素产生影响, 以及这块业务后续的一个可预见性。**

A: 这两年 SMBG 的波动性特别大, 去年上半年受疫情影响, SMBG 负增长是最高的。今年国内的疫情防控比较好, SMBG 的反弹也特别好一些, 受大环境的影响。

另外一个还是供货紧张的问题, 中低端的业务受原材料紧张的影响会更直接, 市场上谁家产品供给相对更有保障一些, 需求可能也会更稳定, 对我们来说这是一个相对优势。

原材料涨价, 一定程度上存在涨价预期, 有些客户可能会做一些订单前置的动作, 谢谢。

**Q: 我们看到了 AI Cloud 及 HEOP 等一些软件架构改革的成果, 现在站在公司的角度, 怎么去评估前面三四年做的软件方面进行调整组织架构的成效?**

A: 海康过去缺系统软件或大软件的能力, 我们花五六年的时间逐渐把这种能力构建起来, 我们的硬件促进软件的发展, 软件也在促进硬件的发展, 形成了一个软硬件相互融合, 良性互动的体系。站在用户端来看, 是海康威视具备了解决用户面临的更大的、更复杂的业务需求的能力。软件投入的成效就是使海康具备了软硬件协同解决场景需求的能力, 这是我们最大的收益, 谢谢。

**Q: 上半年萤石同比增速超过 50%, 未来该怎么评估萤石业务的增长中枢呢? 现在看摄像机已经做到了细分领域的第一, 后面的第二、第三曲线, 新产品拓展的路径和空间, 能不能给以指引?**

A: 萤石当前的业务体系是 1+4+N, 1 是萤石云, 4 是自营的 4 条产品系列, N 是生态产品。也许过两三年这个业务形态还会变化, 我们目前看到比较核心的业务价值就是智能硬件和萤石云结合, 可以基于视频、感知的能力, 提供更多的增值服务, 增值服务的变化还可能有不少新形式。

在 4 个自营的产品系列里面, 有智能家居摄像机、智能入户、智能控制以及智能服务机器人。我个人对智能控制和智能服务机器人还是抱比较大的期望。现在扫地机器人这样的机器人形态是主流, 但是展望未来 10 年 20 年, 随着感知技术的发展, 机械控制能力越来越强, 机器人有可能成为智能家居中最重要存在。

萤石业务要在智能家居的场景中站稳脚跟,我们目前很难说有哪些好的创意来引领这个产业,但是在这个场景中萤石要守住一席之地,未来新的变化和机会出现时,可以很快抓住机会继续打开新的领域。当下我们先把产品做精做好,踏踏实实的做好业务,谢谢。

**Q: 中报的经营性现金流是比较惊艳的,往期年中基本是负数或者比较小的正数,但今年有 20 亿,这背后的原因是什么?**

A: 首先,我们国内外的经营策略都采取收紧的政策。其次,目前行业供给都偏紧,我们在满足客户需求的时候也有判断取舍,一定程度上影响账期和支付条件,谢谢。

**Q: 您讲三季度我们可能会采取以产定销的策略,那么如果从产能的状态看,三季度和二季度环比作比较,怎么样做一个大概的判断?**

A: 下半年整体产能应该大于上半年。以产定销,一方面影响不同客户需求的满足,另一方面原材料种类很多,我们的产品型号也多,产能受原材料的齐套性的影响。需要我们在营销和供应链做更好的协调。

**Q: 我们看到在 5/6 月份,经销渠道端产品提价的速度加快了一些,由此公司二季度毛利虽然环比有下降,但幅度不大。那么三季度的提价是不是会比二季度更加明确,毛利的压力不会很大?**

A: 其实现产业链里面价格波动还是挺剧烈的,原材料和成品的进进出出都在动态的变化过程中,我们上游的涨价可以一定程度上传导下去,但并不好说一定会怎样。国内国外的经营也有各种不确定性,客户意愿的变化、竞争对手策略的变化也时常发生,我们并不能下定论。

对海康来说,管控毛利率是一个大的政策,我们赚我们该赚的钱,当市场供不应求的时候,我们也并不希望额外赚超额利润。总体来讲,海康会希望保持稳定的毛利率,不至于出现明显的上蹿下跳。要让毛利率非常平滑,或者说单边向上,这也不太可能实现,谢谢。

**Q: 从 EBG 的业务和机器人的机器视觉业务来说,都一定程度上代表了制造业领域的数字化转型需求,那么今年加速增长的趋势,是不是意味着行业在出现拐点?尤其是去年的疫情让更多企业下决定去推动数字化转型的业务。**

A: 现在劳动力市场非常的紧张, 有不少人开玩笑说, 现在劳动人口进入城市之后, 更愿意跑外卖, 而不愿意进入工厂做产线工人, 因为工厂中更拘束。产业之间资源流转的这种大趋势, 不是公司个体能够改变的, 所以解决劳动力紧缺、成本上涨这个问题就是企业面对的大问题。一个比较主流的解决方式就是推进产线的自动化。

工业相机是工业自动化中比较核心的一类产品。这个市场过去欧美日韩的企业做得多一些, 技术门槛比较高, 国内有类似的产品后, 性价比会高一些, 本地的售前售后的支持能力也比海外品牌更强, 这也是我们快速增长的一个原因。

所以业务的高速增长, 一方面是数字化和自动化代表的业务需求空间在快速增长, 还有一方面是不同品牌切换带给我们的成长机遇。谢谢。

**Q: 公司的机器人业务包括机器视觉、AGV 和行业无人机三块, 从这几个细分方向来看, 公司是不是会把更多精力放在机器视觉上面?**

A: 工业无人机的市场没有几年前预测的那么理想, 整体的需求还是没有起来, 所以这块业务就不温不火。AGV 是一个大市场, 也是个资本投入很热的方向, 现在的 AGV 玩家很多, 市场就处于相对混乱的状态。有些玩家免费或者亏钱卖产品, 希望换取份额, 这不是正常的商业逻辑可以判断的。在一些技术要求比较高, 客户需求比较复杂的场景里, 海康 AGV 会有机会去承接更多的客户, 但市场相对混乱, 目前比较难做前瞻性的判断, 我们在讲述的时候, 这块市场就会少讲一些。

我们对工业相机的市场会做更多的讨论。我们相信未来有很多机会, 国产的工业相机还会继续迭代的, 产品类型也会越来越丰富。

**Q: 关注到 5 月份的时候, 公司和万科一起做了一个万御安防的联合发布会, 公司也在万御安防里参股 5%, 这样的操作应该会一定程度上对公司布局 EBG 的数字化转型有帮助, 不知道从策略上来讲, 未来公司会不会更多的做这种股权投资?**

A: 公司会顺其自然, 不强求一定要参股, 不过如果合作伙伴有这种需求, 希望我们有所投入, 两方有更深度的绑定, 我们也会顺势而为。

**Q: 观察公司做 AI 的历程, 从云边融合, 之后提出物信融合, 到两池一库四平台, 现在做大数据业务, 可以看到公司做的中台统一架构给公司带来很大的变化, 那么在物联网**

时代，商业模式上是否能发生大的变化？比如说原来我们的项目像是在重复造轮子，能否现在经过一系列的组织架构调整和软件的融合，把软件和硬件都解耦，做行业理解和咨询赋能，让数据上云，打开新的物联网时代更宏大的商业模式，让我们脱离以前硬件销售、安防这些标签？

A：首先我们客观地讲，海康没有很强的品牌营销能力，我们比较难通过品牌营销的方式把自己定位到一个很高的层次上去，比如“物信融合”给人的感觉就不如“城市大脑”直观，我们会基于业务来讲自己的认知和判断。

同时也要说，物联网这个行业的趋势已经看得很清楚了，这个新场景的打开，可以支持海康未来 5 到 10 年、甚至更长时间的发展。

软件和硬件解耦，平台和算法解耦，我们其实一直都在做，并不只是现在才做的事情。海康从没有说因为我们有能力既提供硬件也提供软件，就把我的接口和系统封闭起来。封闭的玩法是做不长久的，而开放就要面对竞争，最大的问题就是对自己有没有信心，如果能力够，有信心，开放的体系就会越来越大。近几年在开放上，我们宣传不多，但实际的软硬件架构都是按照开放的要求去搭建的。

刚才你的问题中隐含了一个判断，就是我们的各种能力标准化了以后，就能够做更多规模化的业务。但其实我们遇到的困难是，用户的需求并不是标准化的，而是个性化的。这是 To B 业务最大的挑战，难以像 To C 业务一样形成标准模式，构建平台经济。海康恪守的准则是以用户的真实需求为核心，我们愿意去满足客户的个性化需求。

当然不加分别的做碎片化的定制也不对，如果我们的每个项目每个客户都没有共性，那就会导致企业的人均产出低，企业的效率低。所以我们要在碎片化的市场中找相对通用的方案，要在细分市场找相对有规模效应的需求，企业的经营就是在两者之间寻找平衡，谢谢。

**Q：企业和社会的数字化转型是个非常大的趋势，打开了一个万亿级的市场，市场中有许多玩家，比如说 ICT 领域的阿里、华为，国外城市建设领域 GE、西门子来做赋能，国内也有三一、美的这样的玩家，同时还有算法公司比如商汤、旷视等等。那么海康是基于视觉能力和强落地能力，和这些玩家相比，我们的相对优势是什么，未来能否在这个数字化转型的大趋势下有比较好的卡位？**

A：这个问题很大，其实近几年海康的年报都在努力回答这个问题，就是讲清楚海康的业务是在做什么。视频是我们的核心竞争力，现在我们更强调感知，向整个电磁波的频谱上



	<p>延伸能力，这个更强的感知能力是我们扩大应用的基础。</p> <p>过去 20 年里海康也在市场里建立了一整套完整的销服体系，配合着我们的产品、系统的研发、生产，有这样一套体系在，我们把业务从研发端到用户端都打通。随着其他的感知能力起来的时候，我们有更多能力解决客户更加复杂的需求，能够建立一个更庞大的系统。</p> <p>海康的业务遍布国内和全球的 150 多个国家，我们的业务触角是比较深的，能够接触到客户的需求，帮他解决真实的问题。我们根据业务属性的不同做差异化，构建三个 BG、创新业务这样的业务形式，都为了瞄准怎么来帮助用户增加价值，解决问题。这是我们在碎片化的市场里组织资源的方法，我们考虑的是通过资源的组织和管理做出规模效应来。</p> <p>行业中的其他许多公司，在产业里定位的层次是不一样的，有的在云端多一些，有的在边缘端多一些，有的在算法上多一些，有些咨询服务多一些。每个企业都有自己合适的位置，物联网市场非常大，大水养大鱼，能容得下更多的企业。同时每个玩家在这个市场里也要根据市场的变化不断去调整，去适应和改变自己的判断和定位，也包括海康自己。</p> <p>我们自己的理解是，在这个综合要求很高的行业，太单薄的企业做业务是比较累的，只某方面有竞争力还不够，要在产业链把自己做的厚一些。我们目前做约 27000 个不同的产品型号，也是按照客户的需求积累出来的。谢谢。</p>
附件清单	无
日期	2021 年 07 月 24 日