

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：2021-08-27

<b>投资者关系 活动类别</b>	<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（_____）	
<b>参与单位名称 及人员姓名</b>	泰旻资产  国开国际 中信证券  景林资产  中欧基金  中信证券  泰康资产  华泰证券  广发基金  富国基金  工银瑞信  申万宏源证券  淡水泉	汤明泽  王婷婷、孙奥、刘一、崔文 夏胤磊  徐伟  周应波、卢纯青、李欣、王颖、李帅、成雨轩、邵洁、 冯炉丹 胡叶倩雯  李晓金、黄若谷、鲍亮、陈虎、林崇平、宋焱、郭晓 燕、游涓洋、倪辰晖 黄乐平、闫慧辰  陈少平、王颂、张芊、李琛、观富钦、叶帅、谭昌杰、 吴迪、李治呈  曹晋、刘博、徐斌、刘莉莉、汪孟海、周宗舟、陈天元  王筱苓、张剑峰、何肖韵、张宇帆、李剑峰、何秀红、 杨柯、袁芳、单文、赵建、张洋、景晓达、林念、欧 阳博文、张伟、李昱、曾剑宇、黄丙延、农冰立、孔令 兵、郭雪松、金兴、任燕婷、马丽娜 刘洋、施鑫展  裘潇磊、陈晓生

	嘉实基金 华创证券  Pictet  华安基金	王丹、栾峰、谭丽、李涛、陈涛、卓佳亮、彭民 孟灿、张菲菲  张琴  杨明、李欣、范伟隽、崔莹、饶晓鹏、盛骅、吴运阳
<b>时间</b>	2021年8月9日—2021年8月27日	
<b>地点</b>	远程视频、电话会议以及现场会议	
<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 投资者关系总监 蔡清源 投资者关系经理 曹静文	
<b>投资者关系 活动主要内容 介绍</b>	<p><b>Q: 关于重点软件企业所得税退税的情况能否介绍一下, 另外从全年的维度看, 是否有影响?</b></p> <p>A: 公司一直享受国家规划布局内重点软件企业所得税的 10%优惠税率, 每年公司先按照 15% 的高新技术企业所得税缴纳, 差额部分第二年返还, 往年税返在第三季度。今年由于退税相关程序有调整, 改在二季度确认, 退税金额 5.7 亿元, 单季度账面记录的所得税为负, 就是把税返提前了一个季度确认。</p> <p>这个确认的方式改变对于全年有效税率没有影响, 或者说的更精确些, 到三季报的时候看前三季度累计的数字, 税率就平滑了。</p> <p><b>Q: 半年报上看到存货水位进一步上升, 存货跌价准备提升的幅度也比较大, 另外应付和应收周转天数较以往有所缩短, 这些指标可以怎么理解?</b></p> <p>A: 现在原材料供不应求, 对于我们来说, 合理选择是加大库存保障相对优势, 在今天其实有能力备到货是比较有挑战的, 但我们的供应链做的还是不错, 能保障产品的正常生产。计提方面, 我们是严格按照会计准则的要求计提存货跌价准备的, 但这些原材料很少真正的损失发生, 基本都会被用到产品生产上。</p> <p>上半年在现金周转方面, 应收款项、应付款项周转天数和去年同期比都有所降低。目前的大背景是产业链整体供货紧张, 这种情况之下, 上中下游全产业链都会更重视资金的快速周转。从公司本身现金流的情况来看, 今年上半年的经营性现金流和往年相比其实有不错的提升, 上半年累计经营性现金流不仅回正, 数额也还不小, 能反映出我们在产业链中的地位和经营的稳健性。</p>	

**Q: EBG 的数字化转型业务、机器视觉的工业自动化业务，都一定程度上代表了制造业的转型升级需求，今年的增长情况公司怎么判断，整体客户的转型升级现在看是不是在加速？**

A: 目前看对于实体企业来说，劳动力成本的上涨是趋势性的，企业面对劳动力缺口确实需要找到合理的补充方式。从技术本身发展的角度来看，历史上发生的历次技术升级，乃至工业革命，结果都是用技术要素代替劳动力要素，这次以物联网、智能化、自动化为特征的技术升级也不例外，我们的数字化转型业务、工业自动化业务的推进是顺势而为。

目前在 EBG 的业务领域中，公司已经打造的软件、硬件、数据、算法的体系是比较完整而且有竞争力的，基于软件的组件化开发方式而推进的软件研发下沉、业务中心前移也是行之有效的。在机器视觉领域里，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，这类产品的技术上海康机器人有很不错的传承和沉淀，比国外产品性价比也会更高，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。

目前看制造业企业转型升级带来的业务会是一个很长的赛道，海康应该会是重要的一个玩家。

**Q: 关于 PBG 的业务情况，去年和今年随着疫情有上下的起伏，除了这些外在因素之外，有没有看到哪些趋势性的变化？现在比如上海、杭州、深圳等一些大城市，今年陆续提出城市级的数字化转型的整体方案，会不会在全国有一轮新的大项目？**

A: PBG 今年的上半年增速相对较高，两年一起看的话复合增速超过 10%，可以说是在平稳的增长。之前 PBG 业务最大的推动力来自平安城市、雪亮工程这些有明确指引的大工程，这些大工程逐渐结束以后，在发展主线上确实需要观察，有什么可以承接的成规模的增长来源。

以我们的观察来看，现在智能化在政府领域的应用拓展是在由下而上的成长孕育之中，一些走的靠前的省市已经开始了扎扎实实的智慧项目的建设。在需求端现在也浮现出了新需求衍生的迹象，比如今年部分地区在遭遇自然灾害、在贯彻疫情防控时遇到了一些挑战，相信未来城市中的数据和信息化系统应该会有更好的应对方式。

在我们自身的能力上，随着海康整体方案的完整程度的不断成长和成熟，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。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

	<p>府的管理中更细分的一些领域，逐渐呈现出较快的需求。</p> <p>其实从智能化对于产业的驱动来说，PBG 和 EBG 基本是一个相同的逻辑，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。当然两者的需求释放的节奏上有所不同，因为企业对于效率的追求很直接，市场竞争要求企业以效率为先，而政府端的评价体系中有更多因素需要平衡，但有价值的事务终究会兑现的，我们要做的是把自己的能力构建好，把现在做的项目做漂亮，给未来的业务构筑基础。</p> <p><b>Q：在 5 月份以后，观察到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。那么三季度毛利的压力是不是也不会很大？</b></p> <p>A：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，因为现在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。</p> <p>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所谓的超额利润，还是让行业生态在一个平衡的状态下发展。</p>
<b>附件清单</b>	无
<b>日期</b>	2021 年 8 月 27 日