

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：2021-09-17

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	博时基金 建信基金 华创证券 毕盛资产 敦和资产 沅京资本 国寿资产 国新投资 红杉资本 宏道投资 泓澄投资 幻方资产 乐瑞资产 珞珈方圆基金 千惠投资 森锦投资 山石基金 太保资产 泰康香港 望正资产 盈峰资本 永安国富 泽源资产 长金投资 中金基金 陈鹏扬、李昂、田俊维、萧瑞瑾、赵易 黄伟宾、刘克飞、姚锦、赵荣杰、左明远 李思羽、孟灿 王兴林 杨振华 陈华良 罗悦 胡梦真 梁程加 段然 徐哲桐 徐贞武 蔡沛霖 孔帆 李智慧 高峰 王凡 薛初 Jim Chen 马力 张珣 王成梁、叶斌 揭鹏力 郑钊源 汪洋

	<p>中信建投资管 中信另类资产 中信证券</p> <p>银华基金 东方证券</p> <p>广东民营投资</p> <p>长盛基金</p> <p>Morgan Stanley</p> <p>易方达基金</p> <p>新华基金 国信证券</p> <p>UG Investment Advisors Ltd.</p> <p>GIC</p> <p>Temasek Bernstein</p>	<p>刘石 胥洞菡 胡叶倩雯、夏胤磊</p> <p>杜宇、郭磊、刘宇尘、倪明、向伊达 蒯剑</p> <p>肖坚</p> <p>郭堃、王远鸿、杨秋鹏</p> <p>Andy Meng</p> <p>蔡荣成、冯波、李中阳、倪春尧、叶曦、张清华、郑希</p> <p>陈朝阳 熊莉</p> <p>Raymond Lin</p> <p>胡瑞雯、Charles Guo</p> <p>常宇亮、邵冠棋 Jay Huang、Kate Xiao</p>
时间	2021年8月30日—2021年9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: 对于EBG的增长,今年上半年的增速与去年持平,公司怎么看,未来EBG增速可以如何判断?</p> <p>A: 过去2-3年EBG的增速都很稳定,环境有各种变化,但是我们业务端一般会有20%多一些的增速。这其实反映了业务的发展在稳健的展开。我们从产业的特性来看,因为EBG的碎片化非常突出,很难说某一个细分领域在一时之间有很大的爆发,但从另一个视角看,今天每个行业</p>	

的需求都在不断创生发展的阶段，同时合作过的客户，因为其业务本身会不断更迭，数字化转型的投入也是持续的，所以这会是一条很长的赛道。

在各个行业内部，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、先锋用户先行，然后其他企业跟随；跨行业来看，有些行业应用落地快，形成了一定的示范效应之后，其他行业也会跟随。所以对我们来说，这就是一个稳定发展的业务，而且因为赛道长，所以相信在中长期都会保持相对不错的增速。不过也得说，这样的业务特性也很难支持突然爆发式的增长，目前 EBG 的业务开展是公司认为合理的节奏。

Q: SMBG 的业务增长上半年很快，两年复合增速也超过 20%，影响这块业务增长的因素有哪些，未来的持续性怎么样？

A: SMBG 业务增速相对于经济的弹性，在三个 BG 之中一直是最大的。去年因为受疫情影响严重，在三个板块里 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，这是 SMBG 本身业务底色决定的。

另外今年还要考虑一个特殊的因素，就是整个电子产业链供货紧张的问题，SMBG 一般是卖量大面广的产品，受原材料紧张的影响会更直接。在这样的环境之下，整个产业中的各个玩家都面临类似的挑战，从海康的角度说，我们的体量更大，上游伙伴给予的支持也比较多，我们自己也始终保持比较大的库存，来应对元器件的波动。所以上游供应紧张在我们这里的反应，是公司能体现出一些供货的相对优势，所以会在这段时间取得更多份额。另外因为原材料涨价，产品端一定程度上也存在涨价预期，有些客户可能会做一些订单前置的动作。下半年的增长会更正常一些，毕竟持续加库存对于下游伙伴来说要承担更大的资金压力，我们还是希望全行业的库存水平不要大起大落。

Q: 美国业务现在遇到比较大困难，欧洲情况怎么样，海外业务未来的发展怎么看？

A: 美国经历过关税、国防授权法案的限制，这几年业务是在收缩，现在 FCC 的制裁更直接，情况可能不太乐观。虽然不公平，但我们也接受这个结果，从我们自身来说只能更加努力，把我们的产品、业务、服务做得更好，更有价值，更有吸引力。FCC 目前还没有生效，现在不好下结论，继续观望。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。

欧洲去年受疫情的打击还是很明显的，今年上半年来看有些国家的复苏情况还是不错的。欧

洲有自己独立的认证体系，过去几年中虽然舆论的压力也一直存在，但我们努力做好和客户的解释，也努力迭代好产品和业务，在很多地方扎根的越来越深。我们还是相信做好我们自己，用技术和产品说话。

在更广大的发展中国家里，公司有更广阔的发展空间，基于广大第三世界国家更快的经济增长，以及相对更理性务实的发展理念，我们还是会有很大机会在主要的地区提升自己的份额。以目前公司整体的能力储备和针对海外的资源布局来说，未来几年中相信可以保持不错的发展。

Q: 从 2016 年以来公司的底层能力提升很多，计算架构有云边融合，数据架构有物信融合，软件形成了组件化开发的方法，算法用 AI 开放平台来支撑，可以看到公司的中台能力建立起来了。那么如果说之前的项目是在重复发明轮子，现在能否发挥规模优势，做行业的规模化拓展，从而脱离之前的硬件销售、安防这些传统标签呢？

A: 可以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。海康为了配合物联网落地的要求，在保持做软件、硬件、数据、算法的各类定制的前提下，用了过去几年时间，打造了底层平台化的能力作为支撑。其实在这些显性的能力之外，还有些隐形的能力，就是针对碎片化的业务拓展的过程，公司内部一直在迭代和完善业务流程，这些努力都希望让公司整体效率得到提升。

大家会很关心，这些平台化的能力建立起来了，流程越来越优化了，未来规模化的优势怎么发挥出来，或者说边际的成本是否会向下走。我们的体会是，在智能化时代中，这个行业碎片化、场景化的特征比原来更明显，有了底层能力和流程的帮助，会让我们的边际成本投入不失控，但始终还要不断投入人力和资源，围绕客户需求做各类定制，包括硬件、软件、数据、算法的定制，这是行业的长期要求，甚至可能是本质特征。客户的需求不是标准化的，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。

但行业的需求确实实存在，空间也在真真切切的打开，对于公司来说碎片化是挑战，对于行业内的所有玩家来说，挑战也一样存在。我们就是要尽自己的能力，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，对于我们的要求就是要通过工程实践能力的深化，在行业竞争中保持我们的优势，谢谢。

Q: 海康机器人的几大块业务，机器视觉、AGV、无人机，他们的比例和增长速度是怎样的，背后原因能否分析一下？

	<p>A: 机器人在整个公司的占比还小，我们还没有具体数据能详细披露各块业务的准确数字。</p> <p>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，我们可以有信心说海康机器人是国内机器视觉的龙头公司。未来 20 年，随着中国这个大市场工业自动化的进程加速，我们希望机器视觉业务不断成长，在全球范围内形成足够的竞争力，占据一席之地。</p> <p>AGV 近几年的情况比较复杂，一时间行业投资很热，出现大量做 AGV 的公司，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。</p> <p>无人机方面我们要的不多，公司一直是以行业级无人机为方向，是个专业的领域，这种产品结合可见光、热成像、高光谱等等感知形式，在很多专业领域有不错的应用，是公司整体解决方案的重要一环，谢谢。</p>
附件清单	无
日期	2021 年 9 月 17 日