

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：2021-12-03

<p>投资者关系 活动类别</p>	<p> <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（_____） </p>	
<p>参与单位名称及人员姓名</p>	<p> 国元证券 国泰君安证券 宽远资产 Brilliance Capital China Alpha Fund Greenwoods infore capital MindHand Capital Passage Investment Management TX Capital value partners Winfor Capital WT Capital Yuanhao Captial 富国基金 秦岭资本 申万菱信 汐泰投资 易方达基金 建信基金 华夏基金 </p>	<p> 陈图南 刘堃 陆忆天 William JIA Steven TENG Meiqiao JIN Guoping Zhang Feng HE Wayne YAN Charlie WANG, Analyst 刘幸 Helena HUANG Zishuo SI Yifei CHAI 周宗舟、郭舒洁 Roy Sun 吴谦 李佳星 萧楠、王元春 姚锦、王东杰、刘克飞、左原明 徐恒、施知序、郑晓辉、吕佳玮、高翔 </p>

	<p>华安基金</p> <p>嘉实基金</p> <p>华泰证券</p> <p>中金资管</p> <p>3W Fund Management</p> <p>ABCI Securities</p> <p>DCG Capital</p> <p>Fosun Hani Securities Limited</p> <p>Generali China Life Insurance</p> <p>Heng An Standard Life (Asia) Limited</p> <p>ICBC Asset Management</p> <p>Kamet Capital</p> <p>Longitude Asia Limited</p> <p>Oakwise Capital</p> <p>Shanghai Electric</p> <p>Value Partners</p> <p>Yuanhao Capital Management</p> <p>中银国际证券</p> <p>源峰基金</p> <p>睿远基金</p> <p>汇添富基金</p> <p>华创证券</p>	<p>饶晓鹏</p> <p>彭民、栾峰、郭杰、张丹华、陈叶雁南、王丹、姚志鹏、王贵重</p> <p>刘凯、黄乐平、闫慧辰</p> <p>杜渊鑫、范海涛、李梦遥、张翔、曹晏、冯达</p> <p>David Wu</p> <p>Lydia Ming</p> <p>Milton LIM</p> <p>Sarah Tang</p> <p>余浩</p> <p>Shuyan Feng</p> <p>Allen Luo、Daisy Wang</p> <p>David LAW</p> <p>Cloud Li</p> <p>Shawn Dong</p> <p>Bin Li</p> <p>刘幸</p> <p>Haifeng Deng</p> <p>林仲衡</p> <p>白津</p> <p>陈光明、傅鹏博、赵枫、金宇、杨达治、杨维舟</p> <p>杨璿、赵鹏程、马翔、刘闯、夏正安、蔡健林、张朋孟灿、吴俊、蒋瑜</p>
时间	2021年11月15日—2021年12月3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

Q: 关于 PBG 的增长情况, 可能目前财政支出增速不高, 对业务的开展是个约束条件, 那么从需求的角度, 公司怎么看目前市场的状态? 有没有一些好的模式和方法, 在客户预算有限的情况下提升占比?

A: 目前看政府投资不强, 受到多方面的影响, 比如大量的地方政府换届, 税收的来源也不算强劲。但市场是个整体, 有人发烧就有人感冒, 在这个大环境下, 不会说只有一个行业不好, 别的行业都没问题。回头看我们在经历宏观挑战的时候, 依然有做得好的企业和个体。这些企业是谁? 应该是有良好的基础和积累的公司。这个过程换个角度想, 也是大浪淘沙的过程。

从公司角度来讲, 我们还是坚守为用户扎扎实实的提供好的技术和产品、好的系统和服务, 这是排在首位的, 而不是有什么捷径可以去找。尤其对政府用户这个群体, 因为他们都是比较长期的客户, 所以升级迭代我们的产品和服务的水平, 这个要求是一以贯之的。

在整体市场的投入不足的情况下, 政府更会把钱花在刀刃上, 它对于服务提供者的选择会更谨慎, 会更综合的考量各方面的能力。海康的综合能力在业界最强, 对我们来说这个时期是发展的机会。我们甚至可以判断, 明年后年, 整体市场的集中度会更高。我们要做的就是真正的把能力成长壮大起来, 扎扎实实的做好每一件具体的事情, 我们也不会牺牲掉毛利和账期这些指标去换取短期的业绩。

有句话叫不要浪费每一次危机, 从事后看来, 海康经历历次宏观的波动之后都在变得更强, 对我们来说要做的事情是什么其实很简单, 还是聚焦自己的能力成长。

Q: 请问一下海外市场发展情况, 我们看到有些地区, 比如发展中国家, 东南亚区域也受到疫情的影响比较多, 今年公司对海外的增速的预期是怎样? 运费和交期对业务来说会不会有很大的压力?

A: 海外市场整体看, 在当下这样的环境中, 前三季度的增长还是很不错的。今年与去年同期相比, 虽然疫情还在持续, 但世界上大部分国家应对疫情的节奏不再慌乱了, 基本上也都从疫情的冲击中走出来了。环境好转之后, 经济在复苏, 就会有比较多的投资信心。

今年我们的海外业务和整个中国的出口市场都面临类似的情况, 因为中国的生产保障能力更强, 出口整体更好, 尤其是海康这种大公司, 在原材料的采购和生产组织方面更稳健, 所以海外增长保持不错的水平。相信在当前甚至明年疫情持续的情况下, 这种生产保障能力依然会帮助海外有比较好的增长。

运费的波动和运力的紧张是持续存在的，我们在世界的主要地区有四个大的物流中心，在海外还有 66 个分支机构，会提前储备需要的产品，在行业内保持最佳的交付能力。这是公司综合实力的体现。

Q: 在智慧化业务大幅增加之后，公司对销售人员的 KPI 现在是如何确定的，主要会参考哪些因素？

A: 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。我们对于销售体系的考核，会以数字为比较刚性的牵引指标，通过对数字的不断 review 来看业绩达成情况，也会对我们关心的内容比如软件收入的增长做考核。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，这些数据有助于去牵引一些专项的目标。

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，产品、行业、区域各个团队之间还要相互对比目标，在部门之间做目标的打通对其，由此让牵引指标相互制衡，公司更准确的做资源部署的计划。

Q: 以往我们原材料和产成品的占比一直比较均衡，今年三季度新增了 40 亿存货，其中比例有没有什么变化，存货增长的背后是一种怎样的考虑和安排？

A: 总体来看我们的原材料和产成品大致的比例没有太显著的变化。原材料方面比较容易理解，现在的上游供应紧张问题仍然在持续，我们在手的原材料数量越多，应对原材料紧缺就更游刃有余。

在产成品方面也有增加，海外的增加是因为运费和海运交期的不确定性，我们把产品放在自己的物流中心和分支机构，保障快速响应订单。创新业务的产成品也有所增加，还是为了应对需求快速增加带来的供应压力。增加的存货会动态消耗，根据生产能力、交期、需求的情况再做合理的调节。

Q: 数据安全其实也是比较被重视的，现在像海外这种 AI 应用，对于人脸的识别是有一定限制，不知道未来在国内会有这样的一个技术上的问题吗？现在在个人信息安全保护法监管变得越来越严格的情况下，AI 的应用如何去在应用的过程中去保护用户的隐私？

A: 数据安全是一个重要的议题，在我们的管理上，有一整套的流程来进行合规性的审核。

	<p>首先我们在整个产品和方案的设计过程中，都会有关于个人信息保护及技术伦理的评估过程，公司也成立了技术伦理委员会，管理层、合规团队和各个业务条线负责人都在其中。因此我们对于各项技术在各种方案和产品中的应用，会严格评估它是否符合各个国家地区和各类的政策法规。</p> <p>在评估之后，我们也有很多对个人隐私保护的技术手段，例如对人工智能所提取的特征做加密保护，对使用用户的数据进行训练时，无论是私有化的训练还是我们与用户联合的训练，都会在对大数据的进行隐私保护的前提下做计算等等，都做了各种技术上的保护。</p>
附件清单	无
日期	2021年12月3日