

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：2021-12-31

<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>	博时基金 华创证券  华安基金  国寿养老 华创证券  天弘基金  华创证券  富国基金  中信证券  GIC	陈鹏扬、陈伟、桂征辉、蒋娜、田俊维、姚爽 董姝彤、孟灿  饶晓鹏  徐昊、郑仁涛 顾翎蓝  蔡锐帆、陈国光、杜昊、洪明华、姜晓丽、刘盟盟、 申宗航、张磊、张韬、周楷宁 蔡依林  毕天宇、陈天元、李元博、刘莉莉、彭维熙、蒲世林、 徐斌、袁兵兵、张啸伟、赵宗俊、周宁 胡叶倩雯、夏胤磊  谢楚轩
<b>时间</b>	2021年12月14日—2021年12月31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	

投资者关系  
活动主要内容介绍

**Q: 现在海康在帮助许多企业做数字化转型的工作, 这些解决方案如果能够帮助企业去提效降费的话, 大企业在周期不景气的时候, 也会维持升级改造的意愿来增加自身的竞争力。所以海康做 AI 赋能这块业务, 是不是会帮助弱化周期, 从而帮助业务更稳定?**

A: 宏观环境的波动是政府与企业投资的大背景, 宏观有压力的时候全社会的投资不会太出挑, 但降本增效这一块的投入与周期的关联弱, 我们应该还是可以努力保持相对不错的增长。近期看到各级政府也在努力释放积极政策, 社会资金流动在边际上变得更通畅, 业务端也会逐渐有所反应。

同时业务上的机会点也很多, 比如碳中和、碳达峰的政策之下, 能源企业对于吨钢吨煤效益都提出了更高的要求, 这也迫使企业需要通过数字化手段来加强精细化管理。同时我们看到制造业的转型升级、机器换人需求在增多, 制造业实际上越来越呈现出重资产、重设备运营的模式, 在这种背景下, 智能物联网的机会是很大的。另外, 在财政支出结构优化的过程中, 我们看到一些增强民生福祉的财政支出, 比如新建学校、新建医院等等, 都是有保障的甚至有比较好的增长。

总之经济的调整与变化时时都在发生, 相较于一时半会的业务波动, 我们在企业经营的层面更重视自身的能力是否在提升, 公司的资源布局是否在正确的方向上。我们要做的终究还是聚焦到我们经营的微观层面, 不断完善和提升我们的解决方案, 为客户创造更多价值。所以我们一方面在不确定性的环境之中寻找一些确定性的成长机会, 另一方面我们通过发挥自己的优势, 在市场中提高市占率, 希望力争穿越周期。

**Q: 现在公司的库存在一个比较高的水位, 往未来看库存水位还有进一步提升的可能吗? 还是说就保持目前的状态?**

A: 公司的库存是在不断的动态消耗和补充的, 我们会去看市场当中各种物料的紧缺程度以及我们的供应商的发展变化。因为如果供应商的工艺成熟, 供给稳定, 我们可以不用把这种物料的库存备的很多。相反的, 如果供应商的产品输出不稳定, 产能的提升还有空间, 这个物料可能就会是我们库存管理的中重点关注的物料, 就会尽力备货, 保障产品供应。所以我们会根据产品的分类, 物料的供给齐套性, 以及物料背后供应商的结构等各个维度综合管理公司的库存水位。

在供应紧张的趋势缓解之前, 库存肯定是高水位, 现在也并没有到供应链全面缓解的阶段, 而公司的高库存可以理解为行业内保持优势的基础, 要知道并不是所有玩家想要增加库

存就可以加得上来。库存水位会不会更高，目前不好回答，我们会不断地动态调整。

**Q: 看到我们股权激励制定了未来几年 15%的营收复合增速的规划，那么费用上投入的趋势是怎样的，在人员投入这方面，未来三年或者说经济下行的周期里面，会做怎么样的调整？总体的人效应该是什么样的一个趋势？**

A: 人员投入跟每年的年度规划有关系，我们的投入主要分两类，一类是为中长期的投入，一类是为年度业绩做支撑的投入，后一类的投入与实时产出会更紧密一些。我们希望未来有更强的竞争力，投入会一直持续。经历了前几年技术和业务架构的大转型之后，这几年公司的投入会相对平稳。

关于人效方面，因为我们的业务比较碎片化，很多方案的应用都不是面向大品类的业务，都是细分领域的小块业务，作为公司来讲，需要在碎片化市场当中，努力去寻找有一定复制性的业务和产品，这是比较考验公司经营能力的。我们得认识到，在这个行业里人效要大幅提升的可能性不太大，但是我们争取努力向上走，不要增人不增效。这些年以来，公司的业务布局更均衡，资源组织配合的效率得到发挥，公司体现出了一定的规模经济优势。人效继续提升，需要大量的内部运营改善工作，这两年公司非常重视这块，谢谢。

**Q: 现在有的公司在一些上游的核心元器件上会考虑自制，有的初创公司也在往这个方向走，请问我们的策略是怎样的，未来是否和以前一样保持向外采购，还是未来也会往这个方向去做？**

A: 我们在上游技术上的资源投入是有取舍的，一般来讲是要依靠供应链的伙伴。以我们的理解来说，不同公司需要在专业的位置发挥专业的作用，同时与上下游的伙伴保持紧密的配合。实际上过去多年以来，海康与上游供应商的配合是密切的，在产品 know how 的沉淀和元器件性能的验证、调试上，海康会给予供应商较多的帮助，相应的也会得到供应商较大力度的支持。我们比较受益于这样的良性合作模式，未来还会坚定地和供应商们并肩走下去。当然在一些边缘的、特殊的、产业供给不太充分的个别物料上，也不排除我们会去做一些专门投入。总之就是顺势而为，谢谢。

**Q: 今年汽车电子行业都有不错的增长，能否介绍一下海康汽车电子的产品结构以及客户的情况？另外，之前偏 ADAS 的产品会多一些，未来 L2.5 或者 L3 这块，是否有产品的布局？**

	<p>A: 汽车电子业务的介绍在我们 2020 年的年报中, 有一个专门板块讲汽车电子的业务布局, 主要分了三大块, 就是乘用车的前装, 乘用车的后装以及商用车。关于客户这个层面, 目前从车企的角度看, 内资车、合资车, 包括部分外资车厂, 我们都有合作。</p> <p>我们业务的拓展比较务实, 而且创新业务的投资模式也决定着我们必须一步一步脚踏实地的走, 经过几年的发展, 我们已经把低速状态下的驾驶辅助功能发展的比较充分了, 也在国内外众多客户那里得到了认可, 我们今天也有这个自信讲, 汽车电子业务发展是不错的。</p> <p>往未来看, 更多 ADAS 的能力会生长出来, 也许有机会进一步挑战更复杂场景, 但我们会始终聚焦于扎实的产品和方案开拓, 谢谢。</p>
附件清单	无
日期	2021 年 12 月 31 日